

Ingénieur Commercial

La Rochelle (Lagord), France

A propos de Genevos – Décarboner le secteur maritime

Une opportunité unique de jouer un rôle clé dans l'innovation de solutions d'énergie hydrogène-électrique à zéro émission pour remplacer les combustibles fossiles à bord des navires.

Genevos développe et commercialise des piles à combustible marines prêtes à l'emploi pour faciliter la transition du secteur vers une énergie propre. Ces 'Hydrogen Power Modules' offrent une solution évolutive qui peut être appliquée à l'ensemble du secteur maritime, des petits aux grands navires.

Culture

Genevos s'appuie sur une équipe solide de personnes motivées qui prennent des initiatives dans leur travail, sont créatives et s'épanouissent dans la résolution de problèmes d'ingénierie.

Si vous êtes passionné(e) par la transition énergétique et que vous cherchez à jouer un rôle clé dans une start-up en pleine croissance, Genevos peut vous offrir l'aventure et l'épanouissement que vous recherchez.

Missions

Genevos recrute un Ingénieur Commercial qui sera chargé de fournir une expertise technique et commerciale pour soutenir nos clients et le développement de notre marché. L'accent sera mis sur la promotion et la vente de nos solutions de pile à combustible hydrogène à une gamme diversifiée de clients dans des segments clés, notamment les USV, les bateaux de travail, les ferries et les bateaux de plaisance.

Le candidat idéal devra pouvoir démontrer une expérience avérée en développement commercial, en gestion de projets multiples, avoir une expérience dans le secteur maritime et maîtriser l'anglais et le français. La compréhension de l'hydrogène et des piles à combustible est un plus.

Rattaché directement au Directeur des Ventes, l'Ingénieur Commercial sera responsable des missions suivantes:

- Collaborer avec le Directeur des Ventes pour développer et mettre en œuvre les stratégies de vente pour nos solutions.
- Réaliser des études de marché sur des pays clés pour des développements futurs : principaux opérateurs et armateurs, clients potentiels, opportunités, flotte actuelle et à venir, concurrence, etc.
- Fournir une expertise technique et un soutien à l'équipe de vente, y compris des présentations de produits, démonstrations et formation technique.
- Servir de principal point de contact technique pour les clients, répondre aux demandes, fournir des solutions et résoudre les problèmes techniques.

- Effectuer des études de faisabilité technique et des évaluations pour comprendre les besoins des clients et proposer des solutions appropriées.
- Préparer et présenter des propositions techniques et des devis, en collaboration avec l'équipe de vente.
- Participer à des événements liés à notre industrie, des conférences et des salons professionnels pour promouvoir notre technologie et établir des relations avec les clients potentiels.
- Rester informé des tendances de l'industrie, du paysage concurrentiel et des technologies émergentes liées à l'hydrogène.

Expérience / qualifications requises

- Diplôme Master en Ingénierie, qualifications commerciales un atout.
- 3 à 5 ans d'expérience dans la vente technique dans l'industrie maritime.
- Compréhension des technologies de piles à combustible à l'hydrogène, y compris les composants système, principes de fonctionnement et leurs applications, un atout.
- Excellentes compétences en communication, avec la capacité de transmettre efficacement des informations techniques à divers publics.
- Une expérience confirmée en vente avec la capacité d'identifier des opportunités, de négocier des contrats et de conclure des accords.
- Maîtrise de l'anglais et du français, autres langues un atout.

Compétences personnelles requises

- Excellentes compétences interpersonnelles et un fort sens de l'éthique ;
- Autonomie : capable de jongler entre plusieurs tâches, de prioriser et de gérer efficacement son temps ;
- Capacité à travailler de manière indépendante et en collaboration dans un environnement dynamique ;
- Disponibilité pour voyager au besoin afin de rencontrer des clients et de participer à des événements ;
- Approche positive : motivé et énergique ;
- Communicant compétent : excellentes compétences en communication écrite et verbale. Réactivité et professionnalisme;
- Gestion de projet : solides compétences organisationnelles et en gestion de projet pour gérer plusieurs dossiers ;
- Résolution de problèmes : orienté vers les objectifs, avec des capacités analytiques de résolution alignées sur les objectifs commerciaux et la stratégie.

Informations complémentaires

- Lieu de travail : La Rochelle - Charentes-Maritimes. Les bureaux sont actuellement situés dans le bâtiment à faible émission de carbone d'Atlantech à Lagord - à 15 minutes en vélo du centre de La Rochelle.
- Contrat : Temps plein (CDI).
- Rémunération: à négocier en fonction du profil et de l'expérience.

- Entrée en fonction : Immédiatement
- Seules les candidatures qualifiées seront prises en considération.

Contact

Si vous souhaitez postuler pour ce poste, veuillez envoyer un CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante : careers@genevos.com