

## *Ingénieur(e) Commercial(e) Nord-Ouest*

### Entreprise

### Green2Gas

<b>Nature du contrat</b>	CDI Véhicule de fonction + carte carburant + télépéage + téléphone + ordinateur portable
<b>Secteur d'activité</b>	Energies renouvelables : méthanisation
<b>Lieu de travail</b>	Basé dans les régions Bretagne, Normandie, ou Pays de la Loire. Déplacements très fréquents dans ces trois régions. Possibilité de home office.
<b>Date d'entrée en fonction</b>	Janvier 2021
<b>Expérience</b>	Débutant(e) accepté(e) mais une expérience sur un poste similaire serait un plus.
<b>Rémunération</b>	A négocier selon profil et expérience

### L'entreprise Green2Gas

Green2Gas est une société créée en 2011 qui vend et installe des unités de méthanisation à la ferme ([www.green2gas.com](http://www.green2gas.com)).

Il s'agit d'équipements de production d'énergie (électricité et chaleur ou gaz) à partir de déchets agricoles (fumier, lisier, déchets de céréales, etc.).

Green2Gas participe à la diminution des émissions de gaz à effet de serre issus de l'agriculture. Nous contribuons aussi au développement d'un modèle de fermes durables, rentables, et environnementalement responsables.

La société est en très forte croissance puisqu'elle passe d'un chiffre d'affaire de 4,4 millions en 2017 à 7 millions en 2019. L'effectif de l'entreprise suit le même développement puisqu'il est passé de 5 à 18 entre 2017 et début 2020.

Dans ce contexte, l'équipe de Green2Gas recherche un(e) ingénieur(e) commercial(e) chargé(e) du développement des projets sur une partie de l'Ouest de la France (régions Bretagne, Normandie et Pays de la Loire).

### Description du poste

Vous rejoindrez le pôle commercial de l'entreprise et assurerez l'identification et le développement de nouveaux projets de méthanisation dans les régions Bretagne, Normandie et Pays de la Loire.

Vous développerez un portefeuille d'affaires auprès des exploitants agricoles et assurerez ensuite le suivi commercial du projet jusqu'à sa réalisation.

Vous serez en charge du développement d'un nouveau mode de commercialisation très innovant sous la responsabilité directe du fondateur de l'entreprise.

Dans ce contexte vous serez en charge des tâches suivantes :

- Proposer aux agriculteurs la mise en place d'unités de méthanisation sur leur exploitation
- Réaliser des dimensionnements techniques d'installations et rédiger des devis
- Défendre des offres commerciales de solutions techniques adaptées et performantes et négocier les contrats de vente
- Identifier les opportunités et démarcher les porteurs de projet
- Piloter l'ensemble de la démarche commerciale jusqu'à la signature des contrats de réception, réalisation et maintenance des installations
- Assurer une bonne relation clientèle (contacts téléphoniques réguliers, visites sur site, suivi des demandes clients, conseils, etc.)
- Construire des relations privilégiées avec le réseau de concessionnaires
- Assurer un reporting de votre activité et une veille concurrentielle
- Participer aux événements clés locaux (salons, portes ouvertes, etc.)

## Formation requise

Vous avez une formation supérieure (Bac +5 minimum), idéalement d'ingénieur agri/agro avec spécialisation dans une grande école de commerce.

Vous avez une appétence pour le milieu agricole ou le secteur des énergies renouvelables.

Une expérience sur un poste similaire serait un plus.

## Aptitudes requises

- Force commerciale
- Excellentes qualités relationnelles
- Rigueur
- Dynamisme
- Autonomie
- Disponibilité
- Connaissance du milieu agricole

Vous avez un fort intérêt et une conviction pour les énergies renouvelables et pour le monde agricole.

Vous êtes mobile pour des déplacements très fréquents et vous avez le permis B.

Vous êtes ambitieux et motivé pour travailler dans une organisation qui propose des produits respectueux de l'environnement et adaptés à l'agriculture de demain, nous sommes faits pour travailler ensemble !

### Contact :

Envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : [recrutement@g2gas.com](mailto:recrutement@g2gas.com)