

Conseiller(e) Commercial(e) Est

Entreprise	Green2Gas
Nature du contrat	CDI
Secteur d'activité	Energies renouvelables : méthanisation
Modalité	Temps plein <i>(Temps partiel envisageable selon profil en cas de double activité)</i>
Lieu de travail	Basé dans les régions Auvergne Rhône Alpes ou Bourgogne Franche Comté Déplacements très fréquents dans ces deux régions.
Date d'entrée en fonction	Dès que possible
Expérience	Débutant(e) accepté(e) Une expérience dans le milieu agricole serait un plus.
Rémunération	A négocier selon profil et expérience

L'entreprise Green2Gas

Green2Gas est une société créée en 2011 dont la vocation est de concevoir et d'installer **des solutions permettant de lutter contre le dérèglement climatique**. Concrètement, Green2Gas agit dans le monde de l'agriculture qui génère 20% des gaz à effets de serre, en **vendant et installant des unités de méthanisation à la ferme** (www.green2gas.com).

Il s'agit d'équipements de production d'énergie (électricité et chaleur pour la cogénération, ou injection directe du gaz dans le réseau) à partir de déchets agricoles.

La société Green2Gas compte aujourd'hui une quarantaine d'installations réalisées dans toute la France, en cogénération et en injection.

En janvier 2020, l'expertise de Green2Gas a été reconnue avec l'obtention du **label Qualiméth**a pour son activité de maîtrise d'œuvre du lot process méthanisation et de contractant général.

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

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 Auvergne Rhône Alpes et Bourgogne Franche Comté.

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

Dans ce contexte vous serez en charge des tâches suivantes :

- Proposer aux agriculteurs la mise en place d'unités de méthanisation sur leur exploitation
- Remplir des fichiers qualitatifs et réaliser des plans d'implantation
- 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
- 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
- Participer aux événements clés locaux (salons, portes ouvertes, etc.)

Profil recherché

 Formation	 Aptitudes requises
<p>Formation de commercial ou d'agri / agro.</p> <p>Une expérience dans le milieu agricole serait un plus.</p> <p>Une double activité est tout à fait envisageable sur ce poste.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Force commerciale - Excellentes qualités relationnelles - Dynamisme - Autonomie - Disponibilité - Connaissance du milieu agricole <p>Permis B impératif. Déplacements très fréquents.</p>

Notre collaboration

Green2Gas recherche des personnes partageant leur **ambition de contribuer à la lutte contre le dérèglement climatique**.

Green2Gas veille à l'épanouissement et au développement des talents de ses collaborateurs. Une très grande importance est accordée au **bien-être au travail**.

Les + :

- Véhicule de fonction + carte carburant, télépéage
- Ordinateur et téléphone portable de fonction
- Journées d'équipes avec activité team-building organisées 1 à 2 fois par an

Contact :

Envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@g2gas.com