

DIRECTEUR COMMERCIAL H/F

- *Type de poste* : CDI - Statut cadre, forfait annuel de 218 jours travaillés
- *Lieu* : Au siège de l'entreprise à Balma (31, Occitanie) ou travail à domicile
- *Date de début* : Dès que possible
- *Salaire* : A discuter selon expérience
- *Postuler* : recrutement@ecotechceram.com

REJOIGNEZ UNE ENTREPRISE A LA POINTE DE L'INNOVATION !

- Eco-Tech Ceram (ETC) est une **société d'ingénierie innovante** fondée en 2014 et plusieurs fois primée au Concours Mondial de l'Innovation dont la raison d'être est la **décarbonation de la chaleur industrielle** en proposant des solutions robustes, durables et rentables. Nous avons développé et breveté deux technologies clés :
 - L'Eco-Stock® : un système de stockage de chaleur haute température (jusqu'à 1000°C)
 - Le E-Burner : un système qui permet de fournir de la chaleur décarbonée à partir d'électricité en chaleur décarbonée
- Basée en région toulousaine, Eco-Tech Ceram compte aujourd'hui 22 collaborateurs. Forte de 10 ans d'expérience, d'un solide capital technologique, d'une R&D reconnue et de projets industriels réussis, l'entreprise vient de réaliser une **levée de fonds de 16 M€** pour accélérer son déploiement en Europe. L'entreprise entre désormais dans une **phase d'expansion ambitieuse**, avec l'objectif de réaliser **80 M€ en 2030**.
- Pour soutenir cette trajectoire de croissance, Eco-Tech Ceram recherche un(e) **Directeur(trice) Commercial(e)** : un rôle clé, chargé de **structurer, piloter et faire grandir la force de vente**, d'industrialiser le processus commercial et de déployer la conquête en France comme à l'international dans un second temps.

VOTRE MISSION : DEFINIR ET DEPLOYER LA STRATEGIE COMMERCIALE D'ECO-TECH CERAM POUR EN ACCELERER LA CROISSANCE.

Placé sous la responsabilité de la Direction Générale et membre du Comité de Direction, vous êtes le garant de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de la performance commerciale de l'entreprise. À ce titre, vous définissez la stratégie commerciale, pilotez la performance de l'équipe commerciale composée de 4 Responsables d'Affaires, prenez en charge la gestion et le développement des comptes stratégiques et supervisez les projets technico-commerciaux jusqu'à leur contractualisation.

Ce poste à responsabilité, alliant leadership, capacité à prioriser et sens du résultat, offre une opportunité unique de contribuer activement à la croissance de l'entreprise dans un environnement innovant et stimulant.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Stratégie & pilotage commercial

- Vous définissez et déployez le plan d'action commercial et marketing (segments cibles, proposition de valeur, politique de prix, objectifs de vente, participation aux actions de communication externes) en cohérence avec la stratégie de l'entreprise afin de garantir l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires, de marge et de rentabilité.
 - Vous identifiez les marchés prioritaires, les opportunités de développement et les leviers de croissance liés aux solutions de valorisation de chaleur fatale et/ou d'hybridation électrique des procédés industriels.
 - Vous fixez les objectifs, suivez les indicateurs de performance (pipeline, taux de conversion, cycle de vente, marge) et pilotez l'activité via le CRM.
 - Vous menez une veille commerciale et concurrentielle constante.
 - Vous représentez l'entreprise lors de salons, conférences, forums et événements professionnels afin de développer sa visibilité et son réseau d'affaires.
- Animation d'équipe
- Vous êtes le garant de la fluidité du processus de prospection, de construction des offres commerciales et de contractualisation.
 - Vous structurez les méthodes et processus commerciaux afin d'optimiser l'efficacité opérationnelle et le développement de l'activité.
 - En lien avec la Direction des Opérations, vous garantissez la pertinence des propositions technico-commerciales et la valorisation de l'ingénierie financière (tiers-financement / SPV) comme avantage concurrentiel.
 - Vous identifiez et accompagnez la montée en compétences de vos collaborateurs et favorisez une culture de l'engagement, de la performance et de la satisfaction client.
 - En tant que membre du Comité de Direction, vous êtes engagés à la réussite collective de l'entreprise et participez à sa parfaite coordination générale dans un contexte ambitieux de forte croissance.
- Gestion des grands comptes
- Vous intervenez personnellement sur les affaires stratégiques / comptes clés, de la détection du besoin de décarbonation jusqu'à la signature.
 - Vous identifiez, qualifiez et priorisez les opportunités d'affaires dites clés en lien avec la stratégie de l'entreprise.
 - Vous pilotez vous-même les actions de prospection et de développement commercial auprès des acteurs industriels cibles qualifiés de comptes clés.
 - Vous pilotez le développement et la fidélisation des relations avec les clients stratégiques, partenaires et prescripteurs.

VOTRE PROFIL : LEADER COMMERCIAL AGUERRI DE LA VENTE DE SOLUTIONS COMPLEXES EN ENVIRONNEMENT INDUSTRIEL, STRATEGUE ET ENGAGE !

- Diplômé de niveau Bac+5 (école d'ingénieur ou école de commerce), vous justifiez d'une expérience significative (8 à 10 ans minimum) du développement commercial de solutions EPC en environnement industriel ou de l'énergie, dont une expérience réussie de management d'une équipe commerciale.

- Vous maîtrisez les cycles de vente longs et complexes portant sur des solutions techniques à forte valeur ajoutée de type EPC ...).
- Vous êtes sensibilisé aux enjeux de la chaleur industrielle décarbonée ; une compréhension des bases de l'ingénierie financière (tiers-financement / SPV) est un vrai plus.
- Vous connaissez le marché de l'électricité (mécanismes de formation des prix des commodités, dispositifs de flexibilité réseau), un atout clé pour valoriser nos solutions d'électrification de la chaleur.
- Vous êtes familier des modèles contractuels en OPEX et des engagements de long terme (contrats de fourniture de chaleur ou d'énergie, tiers-financement), au cœur de notre proposition de valeur.
- Vous pratiquez l'anglais des affaires couramment.
- Enfin, vous êtes doté des qualités suivantes :
 - Énergie & implication : vous êtes une personne bosseuse et engagée, qui ne compte pas ses efforts pour faire réussir le collectif.
 - Orientation résultat et rigueur : En tant que responsable du développement commercial des solutions d'Eco-Tech Ceram, vous devez faire preuve de leadership pour fédérer votre équipe, de sens du résultat et d'organisation méthodique pour fixer et tenir le cap sans dispersion.
 - Gout pour la performance et exigence : Vous êtes doté d'un gout pour la vente de solutions techniques complexes. Dans un contexte où les contraintes de temps et de budget sont fortes et où les projets sont amenés à se multiplier, vous savez prioriser les tâches de votre équipe avec sérénité et industrialiser l'action commerciale, sans compromis sur la qualité des offres et dans un souci permanent de performance.
 - Ténacité et résilience : La mise en œuvre de projets de décarbonation nécessite des investissements conséquents et une grande confiance de la part de nos partenaires. Les processus de vente sont longs et l'équipe commerciale doit mettre en œuvre sa capacité à convaincre avec application et constance. La ténacité et la capacité à entraîner votre équipe sont indispensables pour obtenir des résultats probants.
 - Implication pour la réussite collective : Eco-Tech Ceram doit relever des défis conséquents en matière de croissance commerciale, dans un contexte marché complexe. Votre engagement et gout pour l'effort seront nécessaires pour le succès de l'aventure collective

MODALITES

- Vous avez la possibilité d'être basé dans nos locaux à Balma ou d'être en travail à domicile
- Vous êtes mobile pour aller prospecter et rencontrer les industriels, et vous maîtrisez l'anglais des affaires.
- Le poste est à pouvoir dès que possible.

- La rémunération sera définie selon l'expérience et les qualifications du candidat retenu.

EN SAVOIR-PLUS SUR ECO-TECH CERAM :

*ETC accompagne les industriels dans leur transition énergétique en valorisant la chaleur fatale et en électrifiant la chaleur avec un double objectif : **réduire leur dépendance aux énergies fossiles et améliorer leur compétitivité**. À ce jour, nos solutions ont permis **d'éviter plus de 4 000 tonnes de CO₂** grâce à 8 installations déployées auprès de leaders industriels tels que Arcelor Mittal, ThyssenKrupp, Wienerberger ou Villeroy & Boch. Face à une demande en forte croissance, plusieurs millions d'euros de contrats sont en cours de finalisation.*

Notre ambition : devenir un acteur stratégique de la **décarbonation de l'industrie et de la protection de l'environnement**. Nous avons prouvé qu'il est possible de concilier compétitivité industrielle et transition énergétique, et nous sommes guidés par la conviction que l'industrie européenne peut se décarboner sans compromis sur la performance économique. Fort de cette réussite, notre ambition est désormais de dupliquer nos solutions à grande échelle pour devenir l'un des **leaders européens de la décarbonation industrielle**.

Notre proposition de valeur repose sur une approche intégrée :

- **Nous concevons, développons, finançons et exploitons** des installations de décarbonation (échangeurs thermiques, stockage thermique haute température, Power to Heat, etc.).
- Grâce à notre propre structure d'investissement, nous pouvons **financer jusqu'à 100 % des projets**, garantissant à nos clients industriels une chaleur compétitive, stable et décarbonée.

NOTE RELATIVE AUX DONNEES PERSONNELLES RGPD

Nous conservons les coordonnées que vous nous transmettez (adresse email, numéro de téléphone, CV, lettre de motivation...) lors de votre candidature pendant 1 an, pour mener à bien la phase de candidature et pour vous contacter de nouveau selon votre profil et nos opportunités. Si vous ne souhaitez pas que nous conservions vos coordonnées à l'issue de la phase de candidature, merci de nous l'indiquer lors de nos échanges.