

Notre client

Avec plus de 25 ans d'expérience, Evalor est une société à taille humaine, reconnue pour son expertise au service de la valorisation des effluents organiques. Elle est le leader français du traitement et de la valorisation des effluents agricoles (225 unités de traitement des effluents de plus de 300 exploitations) et un acteur majeur de la méthanisation en France, avec plus de 80 installations valorisant le biogaz produit par cogénération ou injection directe dans le réseau (CA 15 M€). Ses 42 collaborateurs aux compétences complémentaires s'engagent collectivement au service des projets des clients : étude/conception, construction/installation, assistance technique à l'exploitation, maintenance, mise en marché des fertilisants organiques...

Votre job

Rattaché au responsable commercial, vous développez les ventes de solutions de méthanisation sur mesure auprès d'une clientèle essentiellement d'agriculteurs. En étroite collaboration avec les équipes techniques, vous assurez un accompagnement commercial complet, depuis l'élaboration de l'offre, jusqu'à la bonne mise en œuvre du projet, en veillant à chaque étape à la satisfaction du client.

Vos missions :

- Analyser les besoins des clients ou prospects et proposer des solutions techniques répondant à leurs attentes.
- Etablir des devis en collaboration avec les services Méthodes et Qualité et Travaux neufs, négocier et rédiger les contrats commerciaux dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer le suivi des projets en cours et veiller à la satisfaction de la clientèle par des échanges réguliers.
- Mener des actions de prospection ciblées, se constituer et entretenir un réseau de prescripteurs en nouant des partenariats avec les acteurs locaux (apporteurs d'affaires, bureaux d'études, coopératives...).
- Assurer une veille concurrentielle, technologique et commerciale.
- Représenter la société sur les salons, portes-ouvertes...

Les + du poste

- Une entreprise dynamique et à taille humaine.
- Des ventes projets de solutions à forte dimension technique.
- Une grande diversité d'interlocuteurs internes et externes à l'entreprise.

Les conditions d'emploi

- Poste en CDI.
- Lieu de travail : home-office pour couvrir un secteur géographique à définir en fonction de votre localisation (Est Bretagne, Normandie ou Pays-de-la-Loire). Passages réguliers au siège de l'entreprise à Plérin (réunions d'équipes). Véhicule de fonction.
- Rémunération fixe et variable selon expérience.
- Prime d'intéressement, Plan Epargne Entreprise, CE externalisé, mutuelle prise en charge par l'employeur à 65%.
- Date de prise de fonction : dès accord.



Profil recherché

- Formation Bac+3/5 commerciale, agricole...
- Une expérience significative de la vente de produits techniques aux professionnels et idéalement aux agriculteurs (énergies renouvelables, matériel d'élevage, bâtiment agricoles...).
- Capacité à négocier, suivre et à s'investir sur la durée sur des projets d'envergure (vente projet).
- Des connaissances en méthanisation sont un plus, à défaut, vous disposez de bonnes capacités d'assimilation et vous êtes volontaire pour vous former aux bases techniques du métier. Un intérêt pour le développement des énergies renouvelables en agriculture.
- Enthousiaste et dynamique, vous avez à cœur de répondre aux besoins de vos clients et êtes à l'aise dans la relation commerciale.
- Force d'initiative, réactif et autonome, vous contribuez activement au développement de l'entreprise.