



# Ingénieur d'Affaires

*Poste en télétravail*

*Déplacements sur toutes la France à prévoir*

## A propos de VMH Energies

VMH est un acteur industriel français présent depuis 2007 dans les énergies renouvelables et notamment le photovoltaïque.

En 2021, nous réalisons un pivot innovant en déployant désormais des champs solaires agiles que nous avons conçus et brevetés. Ces solutions sont durables (20 ans de durée de première vie) et très agiles (déployables en seulement trois jours). Elles permettent aux sociétés industrielles énergivores d'auto-produire en moyenne un tiers de leur consommation électrique, gratuitement et sans aucune émission carbone.

Nous avons la conviction que pour faire de l'écologie qui fonctionne, il est nécessaire qu'elle soit rentable, et c'est le cas de nos champs solaires agiles. Nous nommons cette ambition : *#GoProfitable&Green*.

Notre ambition est d'être le partenaire de la réindustrialisation des territoires français dans un contexte de triple crise : énergétique, économique et climatique.

Depuis bientôt deux ans, VMH Energies a déjà convaincu 30 clients avec ses champs solaires agiles et nous recrutons aujourd'hui notre premier commercial B2B pour accélérer notre croissance en France et faire des énergies renouvelables non plus seulement un rêve mais une réalité économique.

## Descriptif du poste

Vous avez un goût prononcé pour la conquête et la vente de solutions innovantes auprès de professionnels ?

Nous recherchons un commercial pour présenter et vendre les solutions photovoltaïques de VMH Energies.

En tant que premier point de contact pour nos prospects et clients, vous serez responsable des leads entrants, mais également de chasser de nouveaux leads !

Ci-dessous, les missions qui vous seront attribuées :

- Être le point d'entrée des nouveaux leads chez VMH Energies (répondre aux e-mails et appels)
- Comprendre les problématiques de vos clients et leur proposer la solution adaptée, en gérant l'intégralité du cycle de vente, et ce, jusqu'au closing
- Participer à des événements, français et internationaux, organisés par VMH Energies pour récolter de nouveaux leads
- Créer des campagnes d'e-mailings et de phoning pour chasser de nouveaux prospects
- Devenir un expert dans notre industrie, développer vos connaissances en matière d'économies d'énergie et de réduction de l'empreinte carbone via nos solutions photovoltaïques

Des déplacements en France sont à prévoir.

## Profil recherché

Ce qu'on cherche :

- Vous êtes diplômé d'une école de commerce ou d'ingénieur niveau BAC+5
- Vous pouvez justifier une expérience commerciale réussie de cinq années minimum dans le B2B
- Vous êtes un bon communicant que ce soit par mail ou au téléphone
- Vous savez comment négocier, convaincre et savez garder une posture commerciale
- Vous avez un bon niveau d'anglais (écrit et oral)

Qui vous êtes :

- Vous êtes quelqu'un d'organisé et autonome (100% télétravail)

- Vous portez une attention particulière aux détails et êtes plein de motivation
- Vous êtes curieux et avez une affinité pour la technologie

## Processus de recrutement

1. 1er entretien avec le président
2. 2ème entretien avec le DG
3. 3ème entretien "fit culturel" avec un responsable technique

## Rémunération

Rémunération fixe de 50K € + rémunération variable (\*) d'environ 30K €

(\*) Commissions sur vente déplafonnées