

Ingénieur d'affaires – Business Developer

Réduction des consommations d'eau, sobriété hydrique et réutilisation des eaux usées (REUT) et non conventionnelles

Inquiet de voir les rivières à sec tous les étés ? Soucieux de contribuer à préserver les ressources naturelles en eau ? Vous cherchez des missions alignées avec vos valeurs ?

Nous avons le job qu'il vous faut !

NEWASYS est un bureau d'études spécialisé en sobriété hydrique et réutilisation des eaux non conventionnelles (eaux usées, eaux de pluie, effluents industriels, eaux de piscine...). Nous accompagnons les industriels, collectivités et certains autres acteurs économiques tout au long de leurs projets. NEWASYS fait partie du Groupe Strane Innovation, groupe français de 20 personnes spécialisé dans les services innovants pour l'environnement et la société.

NEWASYS connaît une forte croissance et recherche un.e ingénieur d'affaires / Business Developer pour poursuivre le développement de ses ventes.

Votre Mission

Au sein de l'équipe NEWASYS et en lien avec ses membres, votre responsabilité sera de rechercher de nouveaux clients industriels et collectivités :

- Elaborer un plan commercial et mettre en œuvre la prospection ciblée
- Assurer le suivi de ce plan, analyser les résultats, le modifier si nécessaire
- Comprendre les besoins et enjeux de chaque prospect, identifier les opportunités de développement des ventes et les saisir
- Rédiger les offres adaptées (en lien avec l'équipe technique) et assurer le suivi auprès du prospect jusqu'à remporter et lancer les marchés (appels d'offres publics et marchés privés)
- Participer aux évènements (salons, conférences...)
- Assurer la veille sur les nouveaux appels d'offre
- Alimenter et faire vivre le CRM
- Participer aux campagnes de communication et de marketing.

Profil recherché

- Diplôme d'ingénieur, avec une spécialité eau/eaux usées/assainissement ou profil commercial (école de commerce, BTS technico-commercial) aimant la technique
- Vous justifiez de 3 à 5 ans d'expérience dans la vente technique aux secteurs publics et privés, dans les secteurs de l'énergie/déchets/eau/environnement
- Sens de l'écoute, capacités de vente et de négociation à valeur ajoutée, excellent relationnel, goût pour le challenge
- Autonomie, rigueur, sens de l'initiative, ténacité.
- Un état d'esprit de "chasseur" est essentiel.



Informations pratiques

- **Localisation** : Massy (Essonne), à 5 minutes à pied du RER B
- **Rémunération** : package fixe + variable pour un total de 46 à 50k€
- **Avantages** : Carte Ticket Restaurant, télétravail possible
- **Début de l'aventure** : Septembre 2024
- **Type de contrat** : CDI
- **Déplacements** : fréquents, participation à des événements professionnels dans toute la France
- **Pour vous lancer** : envoyez CV et lettre de motivation à jobaimpact@newasys.com , avec comme sujet « **Business Developer NEWASYS** »

