QIDO Energy Development est une entreprise franco-allemande de conseil et de consulting, active dans le secteur de l'énergie, principalement des énergies renouvelables.

QiDO bénéficie de la longue expérience professionnelle de ses fondateurs et s'appuie sur une équipe de collaborateurs talentueuse ainsi que sur un vaste réseau d'experts internationaux pour proposer des prestations de haut niveau.

Les principaux clients de QiDO sont des compagnies électriques, des industriels, des investisseurs, des agences de développement internationales et des développeurs de projets.

Principalement présent sur les marchés émergents, QiDO apporte son expertise technique et stratégique pour soutenir et stimuler la transformation du secteur énergétique.

Depuis notre création en 2011, nous avons su gagner la confiance de clients et de partenaires de premier plan dans le domaine de l'énergie, grâce à notre connaissance approfondie de l'industrie, nos standards de qualité élevés et nos solutions innovantes et sur-mesure qui apportent une réelle valeur ajoutée dans le processus de prise de décision.

Si vous souhaitez en savoir plus sur nous, sur l'historique de nos missions et sur nos opportunités de carrière, vous pouvez consultez notre site : http://www.qidodev.eu.

Pour le compte d'un de nos clients, nous sommes actuellement à la recherche d'un.e :

## INGÉNIEUR.E COMMERCIAL.E

(CDI temps plein - basé à Lyon)

Vous travaillerez sur des projets d'intelligence artificielle appliquées au secteur de l'énergie. Vous rejoindrez une start-up en hyper croissance et prendrez des responsabilités dès votre intégration.

QiDO Development EURL
40 rue Richard Wagner - 33700 Mérignac - France
SIRET: 53957615700025
VAT: FR49539576157

QiDO Energy Development GmbH
Rosenstrasse 2 – 10178 Berlin – Germany
HRB 163830 B
VAT: DE 299 199 685

**VOS RESPONSIBILITÉS :**

- ✓ Elaborer votre stratégie commerciale ;
- ✓ Augmenter le chiffre d'affaire par l'acquisition de nouveaux clients ;
- ✓ Collecter de l'informations sur l'évolution du marché et la concurrence ;
- ✓ Créer vos supports de vente marketing et commerciaux ;
- ✓ Identifier les cibles et contacter les décisionnaires des secteurs de l'agroalimentaire, de la logistique etc ;
- ✓ Évaluer la faisabilité technico-économique des projets ;
- ✓ Élaborer les cahiers des charges et construire des offres sur mesure ;
- ✓ Piloter les ressources internes nécessaires aux réponses aux appels d'offres ;
- ✓ Mener les négociations jusqu'à la signature des contrats ;
- ✓ Gérer la relation client et le service après-vente
- ✓ Réaliser des reportings de votre activité : chiffre d'affaires, suivi des marges… ;
- ✓ Participer aux différents événements professionnels.
- ✓ Rédiger des demandes de subvention et/ou de financement

**VOTRE PROFIL :**

- ✓ De formation supérieure, titulaire d'un diplôme d'école d'ingénieur
- ✓ Première expérience d'au moins 5 ans en vente B2B de solutions techniques dans le domaine de l'énergie et du software
- ✓ Vous disposez d'un réseau établi et pouvez contacter les décideurs de grandes entreprises, y compris dans les segments de marché de l'agroalimentaire, de la distribution et de la logistique
- ✓ Vous avez une bonne capacité pour comprendre les problématiques commerciales, développer des solutions techniques pertinentes et répondre aux besoins des clients
- ✓ Vous comprenez le fonctionnement des systèmes GTB & CVC et pouvez discuter avec les techniciens au sujet de l'installation des solutions d'optimisation énergétique
- ✓ Vous avez un esprit d'analyse et pouvez démontrer une réelle appétence aux nouvelles technologies comme l'intelligence artificielle et l'IoT.
- ✓ Vous pouvez identifier les opportunités, personnaliser votre argumentaire de vente, créer des liens avec les clients et conclure des contrats fructueux.
- ✓ Vous êtes rigoureux, cultivez un excellent état d'esprit et êtes persévérant & tenace.
- ✓ Vous aimez travailler en équipe et relever des challenges.
- ✓ La maîtrise du français est essentielle pour ce poste et vous devez être à l'aise en anglais.
- ✓ Vous êtes autorisé(e) à travailler en France.

**CE QUE NOUS VOUS OFFRONS:**

- ✓ Un package fixe + variable extrêmement motivant,
- ✓ un environnement accueillant et convivial dans une start-up innovante en hyper croissance;
- ✓ l'opportunité d'avoir un rôle un acteur de la transition énergétique
- ✓ Une diversité d'interlocuteurs et des déplacements en France et à l'étranger,
- ✓ de très fortes opportunités d'évolution en France ou à l'étranger.

Ce profil vous correspond ? Alors envoyez-nous votre candidature (CV, lettre de motivation et date d'entrée en poste) à l'adresse contact@qidodev.eu.

QiDO Development EURL
40 rue Richard Wagner - 33700 Mérignac - France
SIRET: 53957615700025
VAT: FR49539576157

QiDO Energy Development GmbH
Rosenstrasse 2 – 10178 Berlin – Germany
HRB 163830 B
VAT: DE 299 199 685