

* Technico-commercial (F/H) *

Contrat : CDI

Lieu de travail : Limoges (87) <https://venez-vivre-en-haute-vienne.fr/>

Temps de travail : Temps complet

Rémunération : A partir de 34 k€ bruts annuels (selon profil et expériences)

Avantages sociaux : RTT, mutuelle, tickets-restaurant, télétravail possible dans la limite de l'accord d'entreprise (6 jours par mois)

Déplacements : Fréquents sur Limoges, en France et DROM, parfois dans le monde pour des missions de courtes durées (1 semaine)

PRÉSENTATION DE L'OIEAU

Contexte

L'Office International de l'Eau (OïEau; www.oieau.fr) est une association sans but lucratif et reconnue d'utilité publique par Décret du 13 septembre 1991 dans le domaine de l'eau et des milieux aquatiques, de la biodiversité, de l'environnement, de l'économie circulaire et des activités connexes. Elle emploie 140 salariés répartis sur 4 sites géographiques situés à Paris, Sophia Antipolis, Limoges et La Souterraine. Fort de son histoire, l'OïEau propose son expertise en matière de formation professionnelle continue, d'appui et de conseil technique, d'animation de réseaux d'acteurs, de gestion des données et de coopération institutionnelle dans le domaine de l'eau, en France, en Europe et dans le monde. Il réalise un budget associatif de 15 à 16 M€, basé essentiellement sur le domaine concurrentiel.

Le développement de l'OïEau passe par la mise en œuvre renouvelée d'efforts commerciaux et marketing permettant la transversalité des actions pour la fidélisation des clients et partenaires historiques et nouveaux.

DESCRIPTIF DU POSTE

L'OïEau recrute, sur son site de Limoges, un(e) Technico-commercial.

Le poste proposé est de nature commerciale mais s'inclut dans une démarche d'intérêt général et d'indépendance, portée par l'Office International de l'Eau. A ce titre le mode de rémunération à part fixe uniquement est choisi pour garantir l'adéquation et la mesure des actions commerciales vis-à-vis du statut et des missions de l'OïEau.

Il doit permettre l'augmentation de la réactivité et de la proactivité commerciale tout en vérifiant les capacités internes de réalisation. Il impose donc un relationnel externe puissant et un relationnel interne permanent avec les membres des Directions opérationnelles. Il doit apporter un fonctionnement souple et une ambiance sereine et soudée au sein de la Direction commerciale.

Secrétariat Général

Sans être exhaustives, les actions principales de ce poste sont listées ci-après. Des actions de supports ponctuels aux besoins de la Direction Commerciales, Communication et Marketing pourront être demandées.

Action commerciale proactive (45% du temps environ)

Il/Elle mène des campagnes commerciales auprès des clients existants et auprès de nouvelles cibles qui lui sont indiquées ou qu'il/elle participe à déterminer avec le service marketing. Il/Elle utilise au mieux les moyens distanciels (Web conférence) dans les premiers contacts en France, DROM et international pour tous les piliers d'action de l'OiEau et pour différentes cibles (collectivités, bureaux d'études, élus et industriels...). Il/Elle participe à la priorisation des contacts pour poursuite en présentiel. Il/Elle participe au suivi et à la fidélisation des clients historiques par des contacts réguliers.

Participation à l'établissement des offres (30% du temps environ)

Il/Elle assure - progressivement et sous le contrôle de ses encadrants, la rédaction des offres commerciales avec le concours des équipes opérationnelles.

Participation aux salons professionnels et aux réseaux d'influence (10% du temps environ)

Il/Elle assure la représentation commerciale dans ses salons et développe le réseau de partenaires et d'experts externes.

Participation aux outils commerciaux (environ 15% du temps)

Il/Elle assure l'amendement et mise à jour des bases contacts commerciales, participe à l'amélioration du CRM et à la création de certains outils de présentations en collaboration avec le service communication.

Il/Elle est encadré conjointement par l'adjoint du Directeur commercial, marketing et communication et par le Directeur. Il/Elle intègre ses actions dans les plans stratégiques établis.

QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCES

Formation : BAC + 3 avec expérience à BAC + 5

Expériences professionnelles : 2 ans minimum

Langues : Français courant & Anglais usuel et techniques (des formations internes d'accompagnement seront prévues), espagnol serait un plus.

Compétences techniques :

Le/la candidat(e) aura soit une formation commerciale avec une expérience sectorielle, soit une formation technique avec des capacités commerciales prouvées.

Il/Elle dispose de préférence de connaissances dans les domaines de :

- L'eau
- L'assainissement
- Les Déchets
- Les grands enjeux du changement climatique liés aux ressources et usages hydriques

II/Elle dispose de préférence de connaissances dans le domaine de :

- La Planification commerciale
- La structuration d'une offre
- Les méthodes de suivi clientèle et la mise en place d'un CRM
- Le rapportage et l'évaluation

Aptitudes :

- Aptitudes relationnelles auprès des clients,
- Aptitudes rédactionnelles et de synthèse,
- Aptitude commerciale et de rapportage des actions (mise en place et utilisation d'un CRM),
- Aptitude d'intégration au sein d'une équipe et réelle motivation,
- Disponibilité dans la gestion des urgences,
- Curiosité et adaptabilité à des actions thématiques et cibles commerciales très variées,
- Sensibilité au modèle associatif et aux missions d'intérêt général,
- Sensibilité aux enjeux environnementaux.

CANDIDATURE

Le dossier de candidature comportant une lettre de motivation et un curriculum vitae est à faire parvenir par courrier électronique à Madame Marion PINEL, Chargée RH, et à Monsieur Marc-Yvan LAROYE, Directeur, avant le 30 juillet 2022, aux adresses suivantes : m.pinel@oieau.fr et my.laroye@oieau.fr en précisant, comme objet «Candidature au Poste de Technico-commercial».