

INGENIEUR AVANT VENTE

Enertime est une jeune PME industrielle innovante du secteur des énergies renouvelables et de récupération (EnR) et de l'efficacité énergétique (EE). La société a pour vocation de concevoir, fabriquer et mettre en œuvre machines et projets réalisant des économies d'énergie significatives dans l'industrie et produire de l'énergie sans émissions de CO2 :

- Mini-centrales ORC (Turbines à Cycle Organique de Rankine) destinées aux projets de récupération de chaleur industrielles (fumées, chaleur excédentaire,...) et de production d'électricité renouvelable (Géothermie, biomasse, solaire)
- Pompes à Chaleur de forte puissance destinées à l'industrie et aux réseaux de chaleur en utilisant des ressources à basse température (chaleur fatale, eaux grises, géothermie, réseaux de froid)
- Turbomachines spéciales et innovation en thermodynamique appliquée à l'efficacité énergétique et aux EnR (Détente de gaz, cryogénie, hydrogène, stockage de chaleur)
- Financement et mise en œuvre de ces technologies sous forme de vente d'énergie grâce à des filiales dédiées de service énergétique.

Enertime est une société jeune, innovante et internationale : 40 employés, 60% d'ingénieurs, 15% de R&D, 10 nationalités et très active à l'international. Nous intervenons en France, en Europe continentale, DROM, Asie, Amériques et en Afrique, et avons pour ambition de réaliser à terme la majorité de notre chiffre d'affaires à l'étranger. Nous rejoindre c'est :

- Mettre vos compétences au service de la transition énergétique
- Être source de proposition et participer au développement technique de l'offre de la société
- Intégrer une équipe jeune, dynamique, et cosmopolite
- Intégrer une structure à taille humaine
- Intégrer une société en pleine croissance sur un marché en expansion

Description du poste

Rattaché à la Direction des Opérations et travaillant en étroite collaboration avec l'équipe d'ingénierie, l'ingénieur avant-ventes mènera les missions suivantes :

- Ingénierie Commerciale :

- Analyser les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée
- Dimensionner les systèmes et optimisation technico-économique de la solution
- Participation aux clarifications et réunions client en soutien aux équipes commerciales
- Coordination technique des offres avec les équipes d'ingénierie et commerciales :
 - Interface entre les équipes d'ingénierie et les équipes commerciales
 - Constitution de réponses aux appels d'offres
 - Analyse des risques techniques
 - Chiffrage des offres de systèmes et leur validation par l'ingénierie
 - Coordination technique avec les fournisseurs et partenaires
 - Suivi et reporting des offres avec la Direction Commerciale
 - Participation à l'optimisation des solutions offertes par la société
- Activité commerciale et participation aux études marketing :
 - Accompagnement des équipes commerciales, participation à des salons
 - Participation à la communication de l'entreprise (brochures, web)
 - Participation à Analyse des marchés et des pays
 - Analyse des tendances technologiques

Profil recherché

Diplômé d'une école d'ingénieur, vous disposez d'une première expérience technique ou commerciale et êtes motivés par les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique avec une approche rigoureuse des problématiques techniques et économiques.

Vous êtes autonome, rigoureux, source de proposition, doté d'un bon sens rédactionnel et relationnel et disposez de bonnes connaissances techniques.

Les connaissances et compétences suivantes constitueraient un plus pour le poste :

- Systèmes de production d'énergie, efficacité énergétique industrielle, procédés industriels, thermodynamique, construction industrielle, chantiers, maintenance des équipements
- Vente, Rédaction et gestion des offres, gestion de contrat, négociation
- Expérience chez un industriel ou dans le secteur de l'énergie
- Français et Anglais courant requis. La maîtrise d'autres langues et une expérience internationale sont fortement appréciées. Vous pourrez être amenés à réaliser des déplacements en France ou à l'international pour visiter des clients et des partenaires.

Vous souhaitez intégrer une PME dynamique et faire valoir vos compétences pour participer à la croissance d'une start-up en une ETI à rayonnement international, avec pour ambition de devenir un leader mondial sur son cœur de métier.

Conditions de l'embauche

- Formation : Ingénieur ou Bac+5 Universitaire
- Début du contrat prévu : dès que possible
- Localisation : Enertime : 1 rue du Moulin des Bruyères, 92400 Courbevoie
- Mobilité : Plusieurs déplacements par an en France et à l'international
- Rémunération : fixe + variable, tickets restaurants, remboursement ½ Pass Navigo

Candidature

Les candidats enverront une lettre de motivation en lien avec le poste proposé et un CV à l'adresse email ci-jointe : job@enertime.com & siavash.barkhordar@enertime.com