	Offre de Mission	DOCUMENT REFERENCE REFERENCE DU DOCUMENT
	Fiche de Poste Responsable Commercial	21000-RH-05-JDS-0005-IFI-00
		PAGE 1 of 3

MISSION


Développement des Ventes / Business Development

A PROPOS DE L'OFFRE

Au sein de notre start-up centrée autour des énergies thermiques des mers, vous aurez en charge la création et l'animation du service Marketing et Commerce de la société. Votre rôle sera de rédiger et rationaliser l'étude du marché de l'entreprise et de mettre en place la stratégie commerciale adaptée, de prospector la clientèle ainsi que de mettre en place les conditions propices au développement commercial de l'entreprise en identifiant les axes de développement futurs.

Plus précisément, le rôle de la mission sera de :

- Marketing
 - A partir de la compréhension technique exhaustive des systèmes de décarbonisations développés par la société, rassembler toutes les études de marché disponibles en interne et en externe de façon à définir précisément les cibles commerciales à atteindre, et à intégrer leurs potentiels afin de participer à la construction du plan d'affaires à 5 ans de l'entreprise
 - Capacité à mettre en place des montages financiers permettant d'évaluer l'ensemble des actions à mener pour déterminer le financement des projets (aides publics, investissements privés, ...)
 - Piloter la création des outils de promotion commerciale (website, brochures...)
 - Actions commerciales
 - Rechercher, préparer à la participation d'évènements commerciaux et y participer
 - Cibler les zones géographiques pour développer rationnellement l'activité commerciale pour la rendre la plus productive possible
 - Evaluer les clients potentiels
 - Faire de la veille sur les appels d'offre
 - Réaliser le suivi de prospections
 - Développer un carnet d'adresse
 - Suivre, comprendre et analyser les dispositifs locaux d'aide au financement des systèmes intégrés par la société
- Outils commerciaux
 - Déterminer les LCOE des projets
 - Définir le prix de vente des projets en fonctions des contraintes énergétiques établies par les clients
 - Définir les prix de ventes de froid et d'électricité par rapport à une zone géographique
 - Calculer les ordres de grandeurs des consommations électrique et de froid à partir des besoins exprimés par les clients
 - Mettre en place d'un benchmark
- Montage financier
 - Evaluer les projets propices à des contrats d'économie d'énergie
 - Familiarisation avec les montages type SPV (Fonds communs de créances), SEM (société détenue par des personnes publiques et privées)

	Offre de Mission	DOCUMENT REFERENCE REFERENCE DU DOCUMENT
	Fiche de Poste Responsable Commercial	21000-RH-05-JDS-0005-IFI-00
		PAGE 2 of 3

- Monter des dossiers de subventions
- Contribuer à l'élaboration de Business Plan et de montage financier de projet dans le but de développer l'entreprise
- Organisation :
 - Etablir une organisation de travail pour répondre aux appels d'offre
 - Tenir à jour la liste des prospections avec leur maturité d'avancement.

Vous serez amené à travailler en étroite collaboration avec la partie projet. Votre supérieur hiérarchique est PDG de l'entreprise.

A PROPOS DE VOUS

Titulaire d'un diplôme d'école de commerce (ou ingénieur(e) ayant une double compétence), vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum dans une fonction similaire. Vous connaissez l'ensemble des outils commerciaux afin de développer une activité commerciale. Vous êtes sensible à l'environnement et aux énergies renouvelables. Vous avez un anglais courant. Enfin, vous avez un bon esprit d'équipe, vous êtes curieux et ouvert d'esprit.

Vous disposez des compétences ci-dessous :

- Une excellente capacité d'expression à l'oral en français comme en anglais
- Une excellente capacité rédactionnelle
- Compétences en vente d'électricité et de froid
- Expérience de terrain
- Compétence d'écoute et de connaissances des techniques de ventes
- Compétences organisationnelles
- Anglais (nécessaire), une autre langue autre que le français serait un plus (espagnol)

Ce poste comprend des déplacements en France, dans les DOM-TOM et à l'international.

Vous souhaitez avoir un réel impact sur la transition énergétique et agir pour réduire les émissions de CO₂.


Vous faites preuve d'adaptabilité et de réactivité. Vous avez un esprit critique et de synthèse. Vos qualités sont la créativité, la proactivité, la rigueur et la curiosité : n'hésitez pas à nous contacter pour rejoindre notre équipe.

A propos de nous

Jeune start-up innovante née en Décembre 2020 qui a pour vocation de développer des projets de VIABILISATION ENERG'ETHIQUE en utilisant les ressources énergétiques renouvelables locales ; ainsi notre devise est : 'moins prendre, mieux fournir'. VALUE PARK est une jeune start-up dédiée à la VIABILISATION ENERG'ETHIQUE des parcs d'activités et grandes infrastructures, à terre ou en mer en promouvant les technologies éco-responsables telles que par exemple la géothermie profonde, le SWAC (Sea Water Air Conditioning), l'OTEC (Offshore Thermal Energy Conversion).

La structure et la manière de fonctionner de VALUE PARK sont à l'image de ses valeurs :

- Equité

	Offre de Mission	DOCUMENT REFERENCE REFERENCE DU DOCUMENT
	Fiche de Poste Responsable Commercial	21000-RH-05-JDS-0005-IFI-00
		PAGE 3 of 3

- Audace
- Intégrité
- Solidarité
- Adaptabilité

Aujourd'hui l'équipe VALUE PARK est composée d'ingénieurs, s'appuyant sur des experts reconnus en finance, en ressources humaines, en organisation d'entreprise et en développement d'activités.

La mission première de VALUE PARK est de déterminer les besoins énergétiques des différents consommateurs, de les analyser et de développer des solutions de façon à :

- Minimiser la consommation énergétique
- diminuer les émissions de CO₂
- Satisfaire nos clients en prenant en compte le métabolisme local et les ressources énergétiques disponibles localement au moyen d'un logiciel ValueSmart® développé en collaboration avec des experts.

VALUE PARK est aujourd'hui précurseur dans sa vision d'utiliser et de combiner l'ensemble des ressources naturelles disponibles à un endroit de telle manière à proposer une énergie propre, produite localement, en utilisant les ressources renouvelables proposées par l'environnement.

Les supports de communications externes sont en cours de réalisation, toutefois vous pouvez dès aujourd'hui consulter le site web de notre premier projet en cours de réalisation : le SWAC du CHU Sud Réunion :

swac-sudreunion.re

Ce projet a pour but de fournir le CHU Sud de la Réunion à Saint-Pierre en air conditionné produit à partir d'eau de mer pompée à 1000m de profondeur dans l'Océan Indien. Ce SWAC (Sea Water Air Conditioning) permettra d'une part une économie annuel de 6900 tonnes de CO₂ pendant 20 ans mais aussi de démontrer la pertinence d'un tel système car ce projet est aussi un démonstrateur. Ce SWAC, à la fois novateur et durable est une première mondiale sur plusieurs aspects :

- Premier SWAC au monde dont les conduites maritimes passent sous les coraux, évitant ainsi une tranchée traversant le lagon
- Premier SWAC au monde dont le débit d'eau de mer pompée est variable
- SWAC le plus puissant du monde
- SWAC possédant les plus longues conduites maritimes pour atteindre les 1000m de fond