

CONTEXTE

Zero Emission Valley, projet pionnier de mobilité hydrogène lancé en 2017 en Région Auvergne-Rhône-Alpes, est la première mise en œuvre concrète du concept de « vallée hydrogène » en France. Fruit d'un engagement conjoint de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et de différents industriels, Zero Emission Valley s'appuie sur la forte présence locale de la filière hydrogène et répond directement à une problématique de qualité de l'air dans le territoire. Au-delà de ces spécificités, le caractère précurseur de Zero Emission Valley permettra aux projets futurs de se nourrir de ce retour d'expérience, en vue de la réplication d'écosystèmes territoriaux de mobilité hydrogène, dans d'autres régions, en France et à l'international.

Le bras armé opérationnel de cette politique est la société HYmpulsion, SAS dont les actionnaires sont la Région AURA (33%), Engie (22%), Michelin (22%), la banque des territoires (15%) et le crédit agricole (5%). Elle va permettre d'installer 20 stations de recharge hydrogène et des électrolyseurs pour la production de cette énergie avant fin 2024. Ce projet est soutenu par l'ADEME, l'Europe.

Cette étape franchie, Hymulsion ambitionne un développement plus ambitieux d'extension de son activité avec renforcement sur la mobilité lourde, un développement du nombre de station (sur tout le territoire Français) et une extension verticale sur la production d'électricité. C'est dans le cadre de ce nouveau développement qu'HYmpulsion recherche son (sa) nouveau (elle) directeur (rice) commercial (e).

www.hympulsion.com

FICHE DE POSTE

Directeur(rice) commercial(e)

MISSIONS

Le directeur commercial, membre du comité de direction de l'entreprise, travaille en étroite collaboration avec la direction générale, afin de proposer les meilleures pistes de vente possibles. Une fois la stratégie commerciale fixée, il met en place les moyens pour y parvenir, en mobilisant une équipe qu'il dirige et supervise au quotidien. Les principales fonctions et responsabilités du directeur commercial sont :

- De définir le plan d'action commercial de manière claire et précise avec les autres membres de la direction générale : fixation des objectifs commerciaux selon les objectifs de rentabilité économique de l'entreprise, développement des marchés existants et/ou de nouveaux marchés, ciblage des clients et conquête de prospects, priorisation des actions opérationnelles, prévisions des volumes de ventes, etc.
- D'établir le budget de fonctionnement de la direction commerciale (moyens humains et financiers) en étroite collaboration avec la direction générale et la direction administrative et financière.
- De définir le positionnement de l'entreprise avec les membres de la direction générale, identifier les évolutions du marché et détecter les opportunités de croissance en collaboration avec la direction du marketing, en s'appuyant sur des études de marché (prospection d'une nouvelle clientèle, analyse concurrentielle, attractivité du secteur, choix des canaux de distribution...). Le but étant de garantir la satisfaction et la fidélisation des clients actuels et futurs en améliorant et développant l'offre commerciale proposée.

- De mener le chantier de la stratégie commerciale : définition des cibles prioritaires, volume de ventes, structuration de l'offre, la promesse de vente, canaux de distribution,
- Assurer la relation et l'expérience client
- D'assurer le marketing d'Hymulsion, d'accroître la visibilité de l'entreprise et de promouvoir son image en collaboration avec la direction de la communication : organisation et participation à des salons, conférences et autres événements professionnels en tant que représentant de l'entreprise, mise en place de partenariats et sponsoring, etc.
- De gérer les relations avec des partenaires stratégiques et/ou les clients grands comptes de l'entreprise : négocier directement les accords commerciaux et/ou répondre aux appels d'offres lorsqu'il s'agit de contrats stratégiques, le but étant d'assurer la fidélisation de ces clients pour l'entreprise.
- De gérer les litiges commerciaux avec les clients, fournisseurs ou distributeurs en privilégiant une procédure amiable.
- De participer au recrutement des nouvelles recrues de la direction commerciale en collaboration avec la direction des ressources humaines.

- D'assurer le management de l'équipe des commerciaux (1 commercial(e) dans un premier temps, 1 chargé(e) de communication) et le contrôle régulier de l'activité des commerciaux)
- De rapporter le fonctionnement de l'activité commerciale auprès de la direction ;
- D'assurer aux côtés du DAF le suivi de la facturation, de la relance et des paiements
- De participer au lancement de nouveaux produits aux côtés des services techniques.
- D'animer, au côté du directeur général exécutif de la société et au sein des instances de gouvernance de la société (comité opérationnel et comité stratégique) les jalons permettant les prises de décision commerciales
- De représenter l'entreprise auprès des partenaires et des institutionnels

PROFIL

Issu idéalement d'une formation initiale Bac +5 minimum de type école de commerce, vous justifiez d'au moins 10 ans d'expérience professionnelle avec des responsabilités d'encadrement direct et d'animation d'une équipe commerciale BtoB en France. La connaissance du monde de l'énergie ou de la mobilité est un plus.

Vous êtes rigoureux(se), structuré, autonome, disposez d'un excellent relationnel, d'une capacité à travailler en équipe et de manière transverse et de très bonnes facultés rédactionnelles. Véritable leader de son équipe commerciale, vous insufflerez une dynamique de travail pour faire respecter les objectifs. Vous savez faire preuve d'innovation, afin de placer votre entreprise dans les meilleures conditions possibles sur le marché. Vous êtes à l'aise dans des environnements en constante mutation. Basé à Lyon, vous êtes en mesure de vous déplacer sur le territoire français.

CONTACT

Jean-Christian Beaumont - Directeur Général d'HYmpulsion

Pour postuler = jcbeaumont@hympulsion.energy / contact@hympulsion.energy

