

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)

Le groupe **AQUASPHERE** se positionne comme un **partenaire de référence dans le traitement des eaux**, en proposant une approche globale et intégrée pour accompagner les industries et les collectivités dans la gestion optimisée de leurs ressources hydriques et énergétiques.

Grâce à l'alliance des expertises d'Atlantique Industrie, Ec'Eau Green, Tresch, Analysys, Aquatechnologie et Aspie, le groupe offre des solutions complètes couvrant toute la chaîne de valeur, du prétraitement à la valorisation énergétique, en passant par la méthanisation et la réutilisation des eaux traitées.

Acteur engagé dans la transition environnementale, **AQUASPHERE** développe des solutions innovantes et performantes qui répondent aux enjeux de durabilité, d'optimisation des coûts et de conformité réglementaire.

Le groupe contribue concrètement à la réduction de la consommation d'eau et à la diminution de l'empreinte carbone de ses clients, en intégrant des approches circulaires et bas carbone dans ses solutions.

Son maillage territorial et son expertise technique lui permettent d'apporter une réactivité, une proximité et un **accompagnement sur-mesure** à ses clients issus des secteurs agroalimentaire, chimique, énergétique et manufacturier.

Avec sa société **ANALYSYS** (spécialisée dans le traitement des eaux industrielles), basée à Jarnac (16), le groupe s'est doté d'experts en formation et en conditionnement. Notre dévouement inébranlable envers l'eau guide notre mission : lutter contre la corrosion, l'encrassement biologique et l'entartrage qui affligent les entreprises à travers le pays. Nous comprenons l'importance vitale de l'eau dans les processus industriels, c'est pourquoi nous apportons des solutions sur mesure pour protéger les installations et optimiser l'efficacité opérationnelle.

Dans le cadre du développement de son activité et pour renforcer l'équipe en place, nous recherchons **un/une Ingénieur Technico-Commerciale**

Mission générale

Sous la responsabilité de la Responsable de Secteur Nouvelle-Aquitaine, développer le portefeuille clients du secteur, réaliser les audits et le suivi d'affaires (produits, équipements, installations, prestations, solutions). Effectuer l'interface entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers selon la réglementation et les impératifs de délai, coût et qualité.

Description de Poste

Prospection :

- Rechercher des nouveaux clients et/ou distributeurs/revendeurs pour notre gamme
- Promouvoir la Société et ses produits
- Proposer et réaliser des actions commerciales via un plan d'action

Négociations :

- Analyser et diagnostiquer les besoins du client, du prospect en termes de faisabilité et de rentabilité
- Elaborer et suivre un projet en adéquation avec le cahier des charges des clients
- Répondre aux appels d'offres

Activités :

- Après négociation avec les clients, établir des propositions commerciales, des devis en tenant compte des marges nécessaires à la Société, prix marchés, et éventuellement des conditions particulières (contexte économique / actions promotionnelles...)
- Contrôler les installations chez les clients et identifier les causes de non-conformité des produits entrants et sortants (eaux, produits de traitement, ...)
- Déterminer avec la Direction Technique, les solutions les mieux adaptées pour répondre aux besoins des clients
- Effectuer les suivis analytiques chez les clients
- Assurer le service après-vente en liaison avec les différents services ANALYSYS
- Réaliser les formations clients
- Suivre les consommations clients
- Sélectionner des prestataires pour les opérations de sous-traitance, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention
- Préparer les dossiers techniques (Audits, rapport, etc...)
- Encadrement technique et commercial des techniciens du secteur
- Remplir les RMA mensuellement et assurer un reporting mensuel à la Direction
- S'assurer de réaliser les ventes avec une marge commerciale optimale en adéquation avec le développement de la société.

Formation/Expérience

De formation supérieure dans le traitement de l'eau (BTS chimie, métiers de l'eau, génie chimique - Master dans des domaines similaires). Le candidat disposera impérativement d'une expérience solide dans le traitement des eaux et analyses terrain.

Conditions

CDI – Poste basé dans le 86 et alentours. Déplacements sur le secteur Poitiers, Tours, Blois, Bourges, Limoges. Déplacements ponctuels dans toute la France.

Poste en forfait jours avec un véhicule de service/fonction

Tickets restaurants à 12^e par jour (prise en charge des frais de repas via l'application N2F)

Mutuelle d'entreprise prise en charge à 60%

Accord d'intéressement