Business Developer - (H/F)

Envie de transformer les enjeux énergétiques des bâtiments en projets concrets ?

Besoin d'un poste où vous proposez des solutions, pas seulement des produits ?

En tant que Business Developer, vous pilotez l'ensemble du cycle de vente. Vous convertissez les défis énergétiques des clients en business cases, concrétisés ensuite sur le terrain avec notre réseau d'installateurs partenaires.

En associant nos ventilateurs au système NexAira (solution digitale ebm-papst de pilotage par IA), vous améliorez la performance énergétique des clients et contribuez au développement d'un marché en croissance.

Notre entreprise :

Filiale française (70 salariés – 92 M€ de CA) du Groupe Allemand ebm-papst, leader international, dans le domaine de la ventilation, le groupe présent dans 51 pays, emploie près de 13 000 personnes. Nous assurons la commercialisation d'une gamme complète de ventilateurs et de moteurs qui allient compacité, silence, intelligence, fiabilité, longévité.

Vos missions :

- Développer le portefeuille : Identifier les groupes cibles parmi les utilisateurs finaux et exploitants (ex. Facility Management) et promouvoir le potentiel du retrofit et des services digitaux.
- Vendre des solutions complètes : Proposer des offres associant ventilateurs et solution NexAira, avec garantie d'efficacité et retour sur investissement clairement établi.
- Piloter le cycle de vente : Du premier contact à la conclusion : visite du site, présentation avec preuve de concept, devis, installation par un partenaire.
- Conseiller et faire évoluer l'offre : Apporter votre expertise technique aux bureaux d'études, responsables RSE, exploitants et partenaires, et traduire les besoins du marché en exigences claires avec le Directeur Commercial.

Votre profil :

De formation Bac+3 à Bac+5 dans le domaine de l'électrotechnique ou génie climatique et la vente, vous justifiez d'une expérience confirmée de 5 ans minimum dans la vente de solutions techniques.

Profil confirmé de développeur(se) commercial(e), vous alliez l'expertise technique, la vision métier et un excellent relationnel. Une réelle maîtrise de l'anglais est indispensable pour le poste : vous échangez directement avec nos collègues du siège situés en Allemagne.

Les compétences attendues :

Les outils / environnements maîtrisés

- Génie climatique et GTB (expertise approfondie)
- Solutions digitales (passerelles et cloud)
- Réglementation du secteur
- Expérience dans l'intégration d'équipements permettant l'échange de données
- Prise de mesures sur site avant et après installation

Les qualités recherchées

- Développement de solutions adaptées aux enjeux clients
- Vente consultative et fondée sur la valeur.
- Excellentes capacités de présentation, de négociation et de communication.
- Persévérance et volonté d'aller au-delà des attentes.
- Tempérament de développeur commercial.

Notre offre :

- Rémunération : à partir de 55 K€/an selon l'expérience
- Mutuelle prise en charge par l'employeur à 100%
- Restauration d'entreprise prise en charge à 80%
- Poste en journée, en itinérance avec des déplacements sur toute la France
- Véhicule de fonction

Postulez en envoyant votre **CV** à : baptiste.diebolt@fr.ebmpapst.com ou corinne.schneider@fr.ebmpapst.com