

Titre de l'offre : Ingénieur Offres Bretagne/Ouest F/H
Poste : CDI

Présentation de l'entreprise

Raison sociale : MINI GREEN POWER
Secteur d'activité de l'entreprise : 7112B - INGÉNIERIE, ÉTUDES TECHNIQUES

Créée en juin 2014, Mini Green Power met la technologie au service de l'Homme pour transformer des résidus végétaux en énergie, électricité et chaleur, de manière propre, locale et rentable.

Notre développement s'appuie sur une forte capacité d'innovation, centrée sur les besoins de nos clients, ainsi que sur les talents qui composent notre entreprise.

Grâce à sa Mini Centrale Verte, Mini Green Power permet de contribuer à la transition énergétique tout en s'inscrivant dans l'économie circulaire.

Pour son développement commercial en Bretagne et dans l'ouest de la France, Mini Green Power recherche un ingénieur technico-commercial basé à Rennes.

<http://www.minigreenpower.com>

Description du poste

Statut du poste : Cadre du secteur privé
Temps de travail : Temps plein
Fourchette de salaire : 30 - 36 k€
Date de prise de poste envisagée : Dès que possible

Descriptif du poste :

Activités principales rattachées à la Direction Commerciale et au chef d'Agence de Mini Green Power en Bretagne et selon les besoins en appui direct du Responsable développement du siège:

Définir et consolider le scope technique vis-à-vis du client
Dimensionner les installations à partir de données-client validées,
Etablir des PFD/PID/Unifilaires préliminaires en s'appuyant sur l'équipe procédé et la direction technique.
Etablir des budgets en fonction des caractéristiques particulières du projet en s'appuyant sur l'équipe technique/achats et les standards élaborés par la Direction Technique (experts procédé) et le BE.
Valider le cas d'affaires le cas échéant, et établir des prix d'énergie avec des plans d'affaires (BP) « projet »
Préparer les documents techniques (mémoire techniques, décomposition des prix, Annexes techniques sur la maintenance, l'exploitation, le GER...) dans les appels d'offres publics ou privés.

Etablir les éléments techniques des « notes de concept » pour les prospects
Contribuer à la rédaction des dossier « Fonds chaleur », CRE ou équivalents.
Participer à la rédaction des dossiers de réponse aux appels à manifestation d'intérêt ou projets collaboratifs.
Identifier les enjeux règlementaires relatifs aux offres
Contribuer à l'argumentaire commercial par une veille technique / concurrence.
De façon générale assurer le support technique nécessaire avec l'appui des experts process pour rendre les offres préliminaires ou détaillées techniquement pertinentes, compétitives et convaincantes.

Activités secondaires :

Se former à la construction et l'exploitation des machines en participant ponctuellement à des campagnes d'exploitation des démonstrateurs
Assistance ponctuelle sur des activités de prospection

Activités envisagées à terme :

Coordinateur de projets commerciaux

Ce poste peut évoluer à terme vers la mise en œuvre de projets commerciaux en tant que chef de projet si le titulaire le souhaite.

Fonction(s) de référencement : Chargé d'affaires, technico-commercial - Direction commerciale et marketing

Description du profil

Compétences requises :

Culture technique ou diplôme d'ingénieur avec une spécialisation thermique, ou énergies renouvelables

Réseau professionnel établi dans le domaine de la biomasse énergie, des services aux collectivités ou à l'industrie agro-alimentaire, ou encore dans les biens d'équipements industriels en Bretagne.

Pratique du Fonds chaleur (à acquérir et maîtriser)

Connaissance du produit et des prix (à acquérir et maîtriser)

Aptitude à l'ingénierie et aux étude technico-économiques (BP)

Savoir – être requis :

Gout à la relation Technico commerciale

Curiosité intellectuelle

Rigueur, pertinence et prudence (affirmer ce dont on est sûr pour en avoir vérifié la pertinence et l'exactitude)

Désir d'apprendre

Résistance au stress et capacité à gérer les priorités et à distinguer l'essentiel de l'accessoire.

Expérience dans le poste : Tous niveaux d'expérience acceptés

Localisation du poste : Rennes – 35 Zone de déplacement : Nationale

Modalités de recrutement

Personne en charge du recrutement : Pierre du Baret - Directeur Commercial

Processus de recrutement :

- Examen des candidatures
- Entretien téléphonique
- Puis entretien avec plusieurs cadres de la société

Conseils aux candidats :

Joindre une lettre de motivation

Un temps de formation au siège de la société à Hyères sera nécessaire avant l'installation à Rennes

Mobilité principalement sur la Bretagne et l'Ouest de la France, avec des missions possibles sur le reste de la France