



WAGA Energy développe des projets de biogaz issu des déchets : le biométhane. Créateur de valeur économique et environnementale, celui-ci se transforme en énergie d'avenir compétitive. Après 10 ans de développement avec les meilleurs acteurs industriels français, la société a déjà produit et injecté 30GWh de biométhane dans les réseaux de gaz naturel et plus d'une centaine de GWh est à venir. Seul acteur au monde et propriétaire de sa technologie, WAGA Energy affiche des compétences sur toute la chaîne de valeur d'un projet.

Pour accompagner la **croissance forte et soutenue de son activité**, WAGA Energy recherche pour **son siège à Meylan (38)** son :



Directeur Commercial h/f

Filière gaz renouvelable

Véritable **entrepreneur** et **membre du Comité de Direction**, vous êtes garant de la consolidation du business en France et du déploiement de l'activité à l'échelle mondiale :

- Vous élaborez et définissez, en concertation avec le Comité de Direction, la politique commerciale en accord avec la stratégie de l'entreprise, les objectifs et les moyens de développement de l'activité en France et à l'export sur les marchés ciblés.
- Vous définissez le budget commercial en fonction des objectifs de croissance, structurez et organisez votre service en recrutant les ressources nécessaires.
- Vous construisez l'ensemble des outils de vente en lien avec les services internes, mettez en place un support de formation et formez vos collaborateurs.
- Vous managez votre équipe et sa performance commerciale.
- Vous identifiez les leviers de croissance potentiels, analysez le marché, initiez et coordonnez un plan stratégique de développement et/ou de pénétration sur des nouveaux marchés.
- Vous représentez et garantissez l'image de la société en France et à l'étranger.

H/F, de formation supérieure en Commerce, master en Business Development ou management commercial, vous justifiez d'une expérience probante de min. 7 à 10 ans sur un poste similaire, idéalement issu du monde des déchets et/ou ingénierie des gaz.

Vous avez une appétence et la curiosité pour la technique et êtes passionné par le développement commercial. Doté d'un grand sens des responsabilités et d'esprit d'initiative, vous excellez dans la négociation et le closing de ventes complexes. Vous êtes reconnu pour vos capacités managériales et savez prendre de la hauteur pour répondre à des enjeux tant opérationnels que stratégiques. Vous bénéficiez d'un excellent relationnel, vous permettant de communiquer aisément en interne et en externe. Sur ce poste à envergure nationale et internationale, la maîtrise de l'anglais est indispensable, et les déplacements sont fréquents.

Véritable opportunité pour un candidat entreprenant de prendre un rôle clé au sein d'une entreprise innovante et dynamique, reconnue à l'échelle nationale et internationale.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre candidature sous la référence **WGECT1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr.