



Notre client est une société française spécialisée dans le développement, la construction, la maintenance et l'exploitation d'installations de production de biogaz. Ces installations permettent de valoriser des sous-produits organiques en **produisant de l'énergie renouvelable sous forme d'électricité, de chaleur** ou de biométhane injecté dans le réseau de gaz naturel.

Déjà leader de marché en France, la société développe depuis 2 ans de son offre à l'international et accompagne **plusieurs projets en Afrique de l'est et en Asie**. Afin de répondre au développement soutenu de ces marchés et de pérenniser sa croissance, notre client souhaite recruter pour son siège dans les Hauts de Seine, un :

★ Responsable du développement international h/f

Rattaché au Directeur Général, vous êtes garant du développement de l'activité à l'international.

- Vous définissez, en concertation avec la Direction, les objectifs, la stratégie et les moyens de développement de l'activité export.
- Vous participez activement à la prospection commerciale ainsi qu'à la négociation et à la vente de prestations, recherchez et établissez des partenariats locaux dans le but de développer l'activité sur les marchés ciblés.
- Vous **encadrez, organisez et développez l'équipe export** (actuellement composée de 4 commerciaux et ingénieurs) en vous assurant de la qualité des études et des offres tant sur le plan technique que commercial, et travaillez en lien étroit avec les autres services de l'entreprise.
- Vous négociez les contrats de fourniture d'ingénierie et de fourniture d'installations clé-en-main à l'international.
- Vous représentez la société lors des événements clés en lien avec l'export en France et à l'étranger.
- Entièrement responsable de vos résultats, vous gérez votre périmètre avec une **grande autonomie**.

H/F, de formation ingénieur ou commerciale supérieure, vous justifiez d'une expérience **de min 7 ans**, idéalement issu du domaine de l'ingénierie du biogaz ou des procédés similaires (traitements des eaux ou des déchets).

Vous avez une **solide expérience commerciale à l'international**, ou à défaut en France, dans la vente de **projets techniques**. Vous avez le goût du terrain, faites preuve d'un excellent relationnel et **d'aptitudes managériales**. Autonome, rigoureux et prêt à vous investir, vous savez prendre des initiatives et êtes un **fin négociateur**.

Une bonne maîtrise de l'anglais est indispensable. Les déplacements à l'étranger font partie intégrante du poste.

Véritable opportunité pour un candidat dynamique de jouer un rôle clef dans le succès d'une entreprise dynamique, à taille humaine.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **GHDAX1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr