

ADV Propulse recherche un Directeur Commercial

Qui sommes-nous ?

ADV Tech a mis au point un rotor biomimétique révolutionnaire à très haute efficacité.

La technologie d'ADV Tech est utilisable sur de nombreuses applications :

- Energies renouvelables (éolien développé en priorité et hydrolien)
- Propulsion maritime et aérienne
- Ventilation (réseaux de chaleur)
- Pompage

Les débuts prometteurs dans la propulsion maritime ont conduit à la décision de créer ADV Propulse, filiale dédiée à cette application. Notre équipe est aujourd'hui constituée de 10 ingénieurs et dessinateurs basés dans les locaux de l'ENSAM à Talence.

Nous travaillons en particulier sur 2 sujets :

- Système de propulsion nautique électrique réversible en hydrogénérateur à destination des voiliers de croisière
- Embase hors-bord adaptable à un moteur thermique ou électrique

Notre projet s'inscrit dans le contexte de pression réglementaire et sociétale pour réduire la consommation d'énergie et les émissions de la propulsion navale. Nous visons également d'améliorer la sécurité des navires avec une manœuvrabilité très réactive et de réduire l'impact sur l'écosystème marin grâce aux plus faibles vitesses de rotation.

Notre feuille de route consiste à progressivement augmenter les puissances pour adresser tout type de marché, notamment les bateaux spécialisés et la marine marchande.

Rejoignez ADV Propulse et prenez part au développement d'une technologie de rupture au cœur de la Transition Énergétique et Environnementale de la Mobilité Maritime !

Le contexte

ADV Propulse a réalisé en 2021 ses premières ventes de propulseurs de 10 à 30 kW.

ADV Propulse fait partie d'un consortium piloté par Louis Dreyfus Armateurs dont le projet de CTV nouvelle génération a été retenu par le CORIMER et soutenu financièrement par l'ADEME.

Ces perspectives ont convaincu Kerguelen Invest et Nouvelle-Aquitaine Co-Investissement de renforcer le capital de la société, lui donnant ainsi les moyens de réaliser sa feuille de route.

L'enjeu majeur est désormais de consolider notre présence sur les marchés ciblés, en particulier celui de la plaisance avec notre Smartsail, propulseur réversible en hydrogénérateur, et de faire décoller le chiffre d'affaires.

Il s'agira ensuite de prendre position sur les segments des navires professionnels et spécialisés pour accélérer fortement la croissance du chiffre d'affaires d'ici fin 2024.

Le poste

Rattaché au Directeur Général de l'entreprise, vous aurez en charge de proposer la politique commerciale et de développer le chiffre d'affaires prioritairement dans le nautisme (Smartsail de 10 à 50 kW), puis dans les segments professionnel et spécialisé. Vous ferez partie de l'équipe de direction de l'entreprise et jouerez un rôle clé à ce titre dans la définition de notre stratégie et sa mise en œuvre.

- Vous apportez à l'entreprise une très bonne connaissance du monde de la plaisance à voile et disposez d'un solide réseau dans ce milieu
- Vous développez la notoriété de la marque en proposant et organisant les actions de communication adéquates, notamment la participation à des salons, la présence sur les réseaux sociaux et dans la presse spécialisée
- Vous analysez les marchés et proposez les cibles à prospecter
- Vous réalisez une veille sur les solutions et offres de la concurrence
- Vous structurez la démarche de prospection commerciale
- Vous participez à l'élaboration des cahiers des charges et partagez avec l'équipe du bureau d'études vos retours d'expérience utilisateur et idées.
- Vous structurez l'acte de vente en construisant les offres, avec une vision sur le cycle de vie complet du produit (conditions de vente, contrat, conditions de paiement, livraison, encaissements, mise en service, retour expérience utilisateur, SAV, fin de vie)
- Votre culture technique vous permet de soutenir une argumentation solide sur les sujets de propulsion et de construction navale
- Vous définirez et recruterez l'équipe commerciale adaptée aux enjeux de chiffre d'affaires.

Profil recherché

- Vous avez déjà une expérience confirmée de négociation commerciale en BtoB
- Vous aimez et savez négocier, rechercher des nouveaux clients
- Vous savez gérer des process longs de vente et négocier des partenariats
- Vous connaissez le secteur de la plaisance voile et êtes vous-même pratiquant
- Vous êtes sensible aux sujets liés à la réduction de l'impact environnemental
- Pratique de l'anglais

Disponibilité

Le poste est à pourvoir dès maintenant

Lieu de travail

Poste basé à Talence (33), emménagement dans de nouveaux locaux dans la métropole bordelaise prévu début 2022.

Des déplacements réguliers de plusieurs jours consécutifs sont à prévoir, en clientèle, essais ou salons.



Type de contrat et rémunération

Contrat cadre CDI avec période d'essai de 4 mois reconductible

Package de rémunération fixe + variable selon atteinte des résultats (60 – 80 k€ global bruts annuels), à négocier selon profil et expérience