



QARNOT - OFFRE D'EMPLOI COMMERCIAL BATIMENT-ENERGIES/ BUILDING-ENERGY SALES SPECIALIST (H/F)

Montrouge, France
CDI

Qarnot est une entreprise française, créée en 2010, qui apporte à ses clients une solution unique pour réduire considérablement l'empreinte carbone de leurs activités numériques, tout en proposant une alternative écologique pour chauffer les bâtiments.

Notre stratégie s'appuie sur le déploiement de puissance informatique dans les bâtiments (bureaux, habitations, collectivités, piscines. . .) où les quantités importantes de chaleur dégagées par les serveurs informatiques peuvent être directement et localement valorisées.

Notre clientèle est composée, d'une part, d'acteurs ayant une consommation intensive de puissance informatique, principalement dans le domaine de la finance, du multimédia, de la recherche et, d'autre part, d'acteurs publics et privés du monde du bâtiment cherchant à réduire l'empreinte énergétique de leur parc immobilier.

Pour cela, Qarnot a développé et commercialisé le premier radiateur numérique QH-1 ainsi que la chaudière numérique QB-1, qui s'appuient sur un système unique de récupération de la chaleur des processeurs. Poursuivant ses ambitions en termes d'efficacité énergétique, Qarnot diversifie son activité en commercialisant un nouveau produit : OASIS, une plateforme de pilotage du bâtiment épurée et intuitive.

MISSION

Nous recherchons un Commercial Bâtiment-Energies. Vous serez intégré à notre équipe commerciale Building et directement rattaché à notre Directeur Commercial. Votre rôle sera d'accroître et de développer les ventes de nos différents produits destinés à l'optimisation de la consommation énergétique des bâtiments (QH-1, QB-1, OASIS).

Dans ce cadre, vous aurez pour mission de :

- ◆ Etudier et analyser les marchés cibles permettant un développement rapide de l'entreprise.
- ◆ Démarcher les prospects (bailleurs sociaux et collectivités) afin d'élargir notre portefeuille de clients.
- ◆ Répondre aux appels d'offres ou aux concours.
- ◆ Suivre les dossiers clients, de la prise de rendez-vous à la signature du contrat.
- ◆ Participer aux événements de promotion de l'activité de Qarnot Building.

COMPÉTENCES

- ◆ Vous disposez idéalement d'une première expérience réussie sur un poste similaire.
- ◆ Vous avez une solide connaissance de l'univers du bâtiment et connaissez les acteurs du tertiaire, collectivités publiques et bailleurs sociaux.
- ◆ La maîtrise de PipeDrive est un plus.

PROFIL

- ◆ Vous faites preuve d'adaptabilité, de bonnes capacités à communiquer et à travailler en équipe.
- ◆ Vous êtes rigoureux et collaboratif.
- ◆ Vous êtes issu d'une formation commerciale (Master) ou d'un cycle ingénieur (généraliste, ou orienté vers l'énergie/l'environnement).

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Premier échange téléphonique

Entretien

**Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à : jobs@garnot.com
en précisant la référence de l'offre QCBE01**