

Responsable des Ventes (H/F) Marché Nucléaire

NOTRE ENTREPRISE

Après avoir révolutionné les techniques de **collage structurel** pour le secteur maritime, COLD PAD ambitionne maintenant de **démocratiser ses solutions** non invasives pour les environnements industriels difficiles.

Nos solutions composites de collage et de fixation facilitent les travaux structurels depuis la phase de construction jusqu'à l'extension de la durée de vie des grandes structures industrielles, qu'elles soient en acier ou en béton, et ce sans interruption d'activité ni risque d'explosion.

Afin d'accompagner sa croissance et entrer sur des nouveaux marchés, Cold Pad renforce son équipe Commerciale et Marketing et recherche un(e) **Responsable des Ventes** pour le marché **Nucléaire**.

Cold Pad, est une jeune entreprise dynamique avec des circuits de décision courts. Nos bureaux et ateliers se situent à Paris dans le 15e arrondissement dans un environnement innovant et sympathique.

VOTRE MISSION

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, vous déclinez et adaptez la stratégie commerciale pour tenir compte des spécificités du secteur avec l'objectif de :

- Être en charge de toute la séquence commerciale : depuis l'identification d'un prospect jusqu'à l'obtention d'une commande pour les marchés confiés (voir [applications nucléaires](#))
- Augmenter le chiffre d'affaires sur son marché
- Créer des relations durables avec les acteurs du secteur (EDF, titulaires, sociétés de services...)
- Créer et animer un réseau de distribution et de partenariats adaptés

Vous animez la vente des produits et services à valeur ajoutée (qui ne sont pas des commodités) avec les canaux appropriés (ventes directes, ou via des distributeurs, via des agents)

Vous faites connaitre ces nouveaux produits et jouez un rôle d'éducation auprès des clients.

Vous pilotez et négociez les contrats commerciaux avec le support d'avocats si nécessaire.

Vous constituez votre équipe dans l'année à venir et gérez votre budget de fonctionnement.

Pour répondre à cette mission, **vos activités** seront de :

- Animer quotidiennement l'activité commerciale sur les 18 centrales Françaises en opération et les autres sites nucléaires français (CEA, ORANO, etc...) par des visites clients sur site, des démonstrations, du relationnel téléphonique et du mailing
- Identifier et animer quotidiennement un réseau d'agents/distributeurs sur les marchés : mailing, conférence, visio, téléphone, déplacement clients, démonstrations...
- Participer à des évènements de se créer un véritable réseau (associations professionnelles comme Nuclear Valley, GIFEN, ...), conférences, expositions, papiers techniques, réseaux sociaux, etc...) et pour augmenter la visibilité Cold Pad
- Analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise
- Elaborer/rédiger les offres commerciales (tendering) et assurer le suivi jusqu'à la réalisation des ventes
- Utiliser le CRM de l'entreprise et animer la communauté, tout en faisant le reporting adéquat (KPI)

LE PROFIL RECHERCHE

De formation supérieur (Bac +5), vous disposez d'une **expérience professionnelle de 10 ans minimum**, idéalement, dans la vente de produits et solutions **innovants/techniques/industriels** (Outilage, machine spéciale, collage, Soudage, perçage ou autre mode d'assemblage), et dans la création de réseaux de distribution sur le territoire français.

Vous avez idéalement une connaissance du secteur **Nucléaire** et ses acteurs, **du génie civil, ou des travaux publics**.

Vous avez une connaissance du BtoB et de l'industrie avec idéalement une expérience en maintenance, Asset integrity, construction, ou services d'inspection.

Vous êtes capable de motiver et d'animer un réseau multi canal jusqu'à l'acte de vente avec une vraie appétence pour l'approche directe (Tel, visites sur site, Teams..).

Votre autonomie, votre sens du résultat, votre grande aisance relationnelle, votre sens managérial, votre leadership, vos initiatives, vos capacités d'analyse, de synthèse et de négociations vous permettront de réussir dans ce poste.

Votre anglais est parfaitement courant : vous êtes capable de négocier et signer des contrats en anglais.

Vous maîtrisez des principaux outils bureautiques (Microsoft /Outlook (expert) et des CRM (hubspot chez Cold Pad)

CE QUE NOUS OFFRONS

Cold Pad est une jeune entreprise dynamique et conviviale avec des circuits de décision courts et une vingtaine de salariés : un cadre idéal avec un juste équilibre entre autonomie et entraide.

Contrat CDI, cadre, temps plein, avec un démarrage idéal à compter de mars 2022

Siège société 130 rue de Lourmel – 75015 Paris

Déplacement Très fréquent – en France (2 à 3 jours par semaine chez les clients)

Rémunération Salaire annuel selon profil et un bonus sur objectif pouvant atteindre 25% du salaire annuel

POUR POSUTLER

Vous vous reconnaissiez dans ce profil et avez envie d'intégrer une start-up pleine de projets.

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature : CV et lettre de motivation à : recrutement@cold-pad.com

Et un plus pour votre candidature, joignez une vidéo (en 3 min maximum) en répondant aux questions :

- Présentez-vous en mettant en avant vos expériences significatives liées à cette offre d'emploi
- Quel est le volume de vente en CA et en nombre de commandes dans vos expériences passées ?
- A quoi sert le reporting pour un vendeur ?
- Qu'est-ce que vous pensez apporter à Cold Pad ?

