



Chargé(e) de développement commercial – Ingénieur(e) d'affaires

Décembre 2016

Qui sommes-nous ?

Karibati a été créé avec la conviction que le bâtiment de demain peut être entièrement local (matières premières, transformation et mise en œuvre sur un même territoire), performant énergétiquement et environnementalement, sain (qualité de l'air intérieur, non toxicité des matériaux, etc.) et confortable.

A notre échelle, nous espérons pouvoir contribuer à cette évolution, tout en essayant d'être un modèle d'entreprise sociale et citoyenne.

Karibati c'est une jeune société coopérative qui accompagne tout acteur qui souhaite innover, se développer ou mieux habiter grâce aux matériaux biosourcés pour le bâtiment sur l'ensemble du territoire national et international.

Créée par cinq associés-fondateurs, Karibati porte l'intérêt général lié à l'environnement et partage les valeurs de l'économie sociale et solidaire comme modèle d'entreprise et d'action.

Afin d'accompagner son développement, Karibati est à la recherche d'un(e) chargé(e) de développement commercial – Ingénieur(e) d'affaires.

Description du poste

Rattaché au Directeur, vous assurez la démarche de développement commercial pour Karibati en lien avec les différents responsables marchés de la structure. Vous établissez les premiers contacts avec les clients potentiels, et intervenez en appui à la réalisation des missions.

Possédant un bon relationnel, vous aurez en particulier à :

- Prospecter et gérer un portefeuille de clients ;
- Proposer des solutions adaptées et négocier les contrats ;
- Développer l'activité commerciale en assurant le suivi et la fidélisation de la clientèle ;

- Elaborer les indicateurs commerciaux et analyser les différents segments de marché ;
- Mesurer les écarts par rapport aux objectifs et engager des actions ;
- Apporter votre aide pour l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale ;
- Intervenir sur des projets en appui aux responsables de projet ;
- Apporter votre appui dans le développement global de la structure.

Profil et formation du candidat

Vous roulez à bicyclette (non-électrique), ne mangez que de la salade (bio) et refusez systématiquement les postes dans la pétrochimie ? N'hésitez plus, postulez chez Karibati et rejoignez notre équipe de convaincus !

Issu d'un cursus commercial ou préférentiellement d'un double cursus commercial / ingénieur, une première expérience (stage, projet d'étude, 1^{er} poste) est souhaitée. Pour la partie technique sur les matériaux biosourcés une formation complète sera dispensée au salarié en interne.

Adhérent aux valeurs portées par Karibati, vous disposez de qualités humaines, d'un excellent sens du contact et d'une ouverture d'esprit. Doté d'un très bon relationnel, vous avez également une qualité d'écoute. Vous faites preuve au quotidien de dynamisme, de patience et de persévérance.

Méthodique et rigoureux, vous êtes relativement autonome dans votre travail, mais appréciez aussi travailler en équipe. Vous disposez enfin de bonnes capacités organisationnelles et rédactionnelles. Il va sans dire que vous appréciez rejoindre une aventure entrepreneuriale pleine de sens !

Pas sûr d'avoir le bon profil ? Essayez quand même, on regarde toutes les propositions !

Contrat et avantages

Type de contrat, rémunération, date, zone géographie :

- Type de contrat : CDD renouvelable (1 an) avec possibilité de CDI à l'issue du 1^{er} CDD
- Rémunération : environ 29 k€/an (évolution rapide envisagée)
- Lieu et conditions de travail : au bureau situé à Paris 12 et également en télétravail. Des déplacements sont à prévoir sur tout le territoire national
- Date prévue de recrutement : début 2017

Avantages

- Mutuelle : 50% pris en charge par l'employeur
- Chèque déjeuner : 60% pris en charge par l'employeur
- Karibati est rattachée à la convention collective des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseil du 15 décembre 1987.

Postulez en envoyant CV et Lettre de motivation à : m.chirat@karibati.fr