

**Nous
recrutons !**

UN.E CHARGE.E D'AFFAIRES AVANT-VENTE

Vous avez une vision ambitieuse, aimez les défis complexes et excellez dans la gestion des risques tout en apportant une touche commerciale ? Rejoignez-nous pour transformer votre potentiel en succès !

néos en bref :

- 30 années d'expérience en France
- 45 millions d'euros par an de chiffre d'affaires moyen
- 110 collaborateurs âgés de 19 à 62 ans
- Entreprise dynamique et ambitieuse avec une culture d'entreprise forte

néos conçoit, fabrique et met en route des installations de traitement de tri des déchets pour le compte des collectivités locales et de grands groupes du traitement des déchets.

Référence européenne, en fort développement, nous ancrons notre croissance sur notre capacité d'innovation, notre volonté d'être à la pointe de la technologie et notre sens du partenariat avec nos clients.

Missions du poste :



Rattaché.e au Directeur Commercial, vous êtes au cœur des projets stratégiques et complexes. Votre rôle consiste à analyser les besoins de nos clients et à développer des offres commerciales innovantes et différenciantes. Véritable chef.fe d'orchestre technique pour les activités commerciales, vous travaillez en collaboration avec nos équipes internes (vente, technique, réalisation), nos clients et nos fournisseurs pour garantir la réussite des projets.

Vos principales responsabilités incluent :

- Analyse des cahiers des charges pour proposer des solutions sur mesure ;
- Consultation auprès des fournisseurs pour définir les éléments différenciants de votre offre ;
- Pilotage des pré-études nécessaires (incendie, charpente, choix des procédés...) ;
- Réalisation des dimensionnements appuyé.e de nos équipes experts (bilan matière) ;
- Rédaction des spécifications et élaboration du planning ;
- Proposition de solutions techniques et commerciales différenciantes et gagnantes pour l'entreprise et les clients ;
- Participation aux présentations technique pour soutenir et défendre nos offres en assurant performance et compétitivité.
- Vous serez en contact permanent avec le commercial afin d'affiner la réponse technique

À terme, vous serez un.e acteur.rice clé.e dans la définition et la mise en œuvre de notre stratégie d'appel d'offre.

Profil



De formation supérieure technique, vous justifiez d'une expérience minimum de 2 ans dans la gestion de projets industriels complexes (mécanique, électrotechnique,...) et avez développé une orientation commerciale.

Votre capacité à gérer des projets ambitieux, votre esprit d'analyse, ainsi que votre aisance relationnelle et votre leadership, feront de vous un atout indispensable dans nos équipes.



CDI



Selon profil



Cadre – Forfait jour



Part salariale mutuelle prise en charge à 100%, PEROB, prise en charge de 70% du coût des titres de transports en commun, indemnités kilométriques vélo/trottinette, Œuvres sociales du CSE, Dispositif de participation à venir



Beaune – Des déplacements courts & ponctuels sont à envisager



Dès à présent

Si vous souhaitez partager les valeurs humaines et contribuer à notre réussite en comptant sur une équipe soudée, adressez-nous votre candidature !

Nous valorisons la diversité et la mixité des personnes que nous embauchons car nous sommes convaincus que permettre aux différences individuelles d'être reconnues, respectées et appréciées permet à chacun de développer son potentiel et d'affirmer ses talents.