

DESCRIPTION DE FONCTION

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (H/F) - HOEGAARDEN

EDF Luminus Solutions recrute un **Business Development Manager** chargé du développement technico-commercial des projets d'efficacité énergétique et de maintenance multitechnique au sein des clients B2B institutionnels, et privés.

EDF Luminus Solutions est la société de services énergétiques B2B du groupe EDF en Belgique. Elle est spécialisée dans les Contrats de Performance Energétique, la maintenance multitechnique et la transformation de l'énergie.

EDF Luminus Solutions est une filiale à 49% de DALKIA, leader des services énergétiques en France, et à 51% d'EDF Luminus, 1^{er} challenger du secteur de l'énergie en Belgique.

EDF Luminus Solutions recrute des profils spécifiques pour renforcer ses équipes techniques et commerciales en Wallonie, en Flandre et à Bruxelles.

FONCTION

Le Business Development Manager est chargé du développement technique, commercial et financier des activités d'efficacité énergétique et de maintenance multitechnique à destination des clients B2B institutionnels et/ou privés (tertiaires et industriels).

Il contacte les clients proactivement, analyse leurs besoins et ambitions et, avec le soutien de l'ingénierie, y apporte la réponse technico-économique la plus adaptée. Il est capable de réaliser des offres sur mesure, faisant intervenir plusieurs techniques et différents corps de métier.

Il construit avec le client une relation de confiance basée sur la compétence, le conseil et la disponibilité.

Le Business Development Manager réalise également l'analyse des spécifications d'un marché et négocie les termes contractuels de manière équilibrée et réfléchie, avec le support éventuel de juristes spécialisés. Il connaît bien le cadre réglementaire appliqué au secteur de l'énergie et sait analyser, voire même anticiper, son évolution.

Il est capable de conceptualiser de nouveaux produits et d'adapter les produits existants aux attentes du marché.

Le Business Development Manager a également une fonction fédératrice des ressources techniques, commerciales et juridiques nécessaires au développement de solutions complexes. Il est capable d'établir un planning d'étude et de réalisation et fait des offres commerciales et techniques aux clients.

Il collabore activement avec les Key Account Managers d'EDF Luminus pour soutenir le développement des services énergétiques à l'attention de la clientèle B2B de Luminus, ainsi qu'avec les filiales techniques du groupe EDF en Belgique.

TECHNIQUES CONCERNEES

- Techniques spéciales du bâtiment (HVAC, éclairage, ...);
- Production locale d'énergie (cogénération, énergie solaire, ...);
- Régulation et pilotage des bâtiments (GTC, ...);
- Récupération de chaleur;
- Utilités industrielles (air comprimé, froid industriel, production de vapeur, ...);
- Amélioration de l'enveloppe des bâtiments: isolation de toitures, remplacement de châssis, isolation et rénovation de façades, etc.

PROFIL

- Master en sciences, ingénieur civil ou industriel, master en sciences commerciales;
- Expérience technico-commerciale d'au moins 3 ans dans le secteur de l'efficacité énergétique et/ou des services énergétiques et/ou de la maintenance multitechnique en B2B;
- Expérience probante en développement de projets et de nouveaux business;
- Expérience en coordination d'entreprises partenaires (bureaux d'études, architectes, ...);
- Expérience dans la création d'un portefeuille de clients et l'introduction de nouveaux services;
- Connaissances en techniques spéciales du bâtiment;
- Connaissance en isolation de bâtiment;
- Esprit d'équipe et leadership;
- Sens de la communication très développé;
- Esprit pragmatique et orienté résultats;
- Maîtrise du français.

Compétences constituant un plus :

- Compétences en efficacité énergétique;
- Expérience pertinente dans le secteur de la construction;
- Bonne connaissance du néerlandais et de l'anglais.

LIEU DE TRAVAIL

Hoegaarden. Nombreux déplacements en clientèle en Belgique.

OFFRE

- Contrat à durée indéterminée à temps plein;
- Une fonction passionnante et des perspectives d'évolution;
- Environnement dynamique au sein d'un groupe international de premier plan;
- Un package salarial attractif (salaire brut fonction de l'expérience, bonus annuel fonction de la performance, voiture, assurance groupe, assurance hospitalisation, chèque-repas, éco-chèques, chèques sport&culture, laptop et gsm).

Envoyez votre candidature à jessica.lequeux@edfluminus.be