

Sirris – Business Developer – Transition énergétique & Défense

A la recherche d'un(e) Business Developer – Transition énergétique & Défense

Envie de contribuer activement au développement de solutions techniques durables et fiables pour notre avenir ? Notre équipe, active dans les secteurs de la transition énergétique et de la défense, offre à des clients (inter)nationaux un accès direct à des savoirs, expertises et infrastructures multidisciplinaires pour innover dans les domaines de l'éolien onshore et offshore, de l'hydrogène vert, du stockage d'énergie, du solaire et d'autres solutions durables. Nous offrons aux entreprises la possibilité de tester, valider et certifier leurs produits et machines, avant leur mise sur le marché, au moyen de campagnes d'essais dans nos chambres climatiques. Notre infrastructure de chambres climatiques permet de tester de grandes installations complexes – telles que des composants d'éoliennes, des systèmes de batteries, des véhicules lourds ou des applications de défense – dans des conditions climatiques réalistes et extrêmes. En complément de notre grande chambre climatique fixe à Anvers, unique au niveau international et jouant un rôle clé dans la transition énergétique, nous avons lancé un nouveau concept innovant : une chambre climatique mobile, installable directement chez nos clients pour des projets de test et de validation.

Afin de positionner pleinement ces infrastructures de test sur le marché, nous recherchons un **Business Developer doté d'une vision stratégique, d'une solide expertise technique et d'un fort sens commercial** pour accompagner les entreprises dans leurs efforts d'innovation liés à la transition énergétique.

Votre fonction:

Vous devenez la figure centrale des activités de sales et de business development de notre infrastructure de chambres climatiques, avec un fort accent international :

- Vous êtes responsable des activités de sales et de business development liées à la chambre climatique fixe d'Anvers, avec pour objectif de commercialiser des campagnes de test et de validation et de développer davantage le portefeuille clients :
 - Gestion active du portefeuille clients existant (account management).
 - Prospection proactive à l'échelle européenne et acquisition de nouveaux clients dans différents segments de marché : Transition énergétique (éolien, solaire, batteries), défense, véhicules tout-terrain et véhicules lourds, constructeurs OEM.
 - Suivi autonome et complet du funnel commercial existant, ainsi que participation à des salons internationaux et à des événements de networking afin d'identifier et de suivre des prospects.
 - Poursuite de la commercialisation de la chambre climatique et de ses récentes extensions, en collaboration avec les équipes marketing et communication.
 - Échanges directs avec les clients autour de leurs besoins et exigences en matière de tests
- Vous êtes responsable du business development de la chambre climatique mobile :
 - Lancement et positionnement de cette offre de marché entièrement nouvelle, unique et innovante.
 - Exploration de nouveaux marchés à l'échelle européenne et construction de nouveaux écosystèmes.
 - Réflexion active sur les applications futures et l'extension des marchés.

- Vous comprenez le marché industriel cible et l'offre, identifiez les bons interlocuteurs au sein des entreprises et déployez les stratégies de marché adaptées pour attirer des clients B2B, générer des leads et en assurer le suivi.
- Vous êtes responsable de la pré-ingénierie des projets de test, en élaborant les plans d'essai en collaboration avec nos ingénieurs de test, ainsi que de l'évaluation et du suivi des campagnes de test.
- Vous identifiez les besoins du marché afin de permettre le développement et l'extension de nos activités de recherche et développement.
- Vous contribuez à l'identification des besoins existants et émergents du marché et développez, avec l'équipe, des projets d'amélioration et de nouvelles offres.

Qu'attendons-nous de vous ?

- Vous êtes titulaire d'un master en électromécanique avec une forte fibre commerciale, ou d'une formation économique / TEW assortie d'une solide expérience technologique dans des secteurs pertinents.
- Vous comprenez suffisamment les aspects technologiques pour échanger de manière approfondie avec les clients et les ingénieurs.
- Vous justifiez d'au moins cinq ans d'expérience en business development et account management dans un secteur pertinent : transition énergétique, entreprises technologiques, industrie lourde, constructeurs OEM ou organismes de certification.
- Vous êtes capable d'analyser les besoins et attentes des entreprises et excellez dans la construction de relations durables
- Vous êtes proactif, autonome et doté d'un esprit entrepreneurial
- Vous évoluez avec aisance dans un environnement large et multidisciplinaire
- Vous disposez d'une expérience professionnelle sur le marché belge et d'une forte orientation internationale.
- Vous appréciez le travail en équipe et savez collaborer efficacement avec des équipes multidisciplinaires (équipes techniques, marketing et communication, administration, etc.)
- Vous avez une excellente maîtrise de l'anglais (la connaissance du néerlandais et du français est un plus).
- Vous acceptez de voyager régulièrement (3 à 4 salons internationaux par an, ainsi que des visites clients en Belgique et à l'étranger).

Qu'offrons-nous?

- L'innovation et la collaboration sont deux piliers de Sirris. Vous travaillez dans un environnement où l'innovation technologique et la durabilité vont de pair. Ensemble, nous préparons les entreprises pour l'avenir.
- Un job unique et passionnant au sein d'une équipe dynamique et innovante.
- L'opportunité de collaborer avec de grandes entreprises et des experts en technologie.
- Un environnement stimulant dans lequel vous continuez à développer votre expertise
- Un horaire flexible et la possibilité de travailler partiellement en télétravail.
- Un package salarial attrayant, assorti d'avantages extralégaux.

Intéressé(e) ?

Envoyez-nous votre CV accompagné d'une lettre de motivation via notre outil de candidature en ligne. Pour de plus amples informations sur ce poste, contactez [Franne Godderis](#).

Ensemble, nous réalisons les innovations de demain !

Sirris s'engage à adopter une approche inclusive en matière de recrutement et de sélection, en montrant une attitude impartiale envers chaque candidat, quel(le) que soit son âge, son sexe, son origine, sa religion ou toute autre caractéristique personnelle.

<http://www.sirris.be/>