

Assistant technique et commercial – Méthanisation (H/F)

📍 Lieu : Poste basé au siège social à Savoie Technolac – La Motte Servolex

📅 Type de contrat : CDI

A propos de Méthalac :

Méthalac (8 M€ de CA – 20 collaborateurs) est une entreprise française spécialisée dans la conception, la construction, la maintenance et le suivi biologique d'unités de méthanisation agricole et industrielle.

Face à la croissance de nos activités, nous recrutons :

Un Assistant technique et commercial (F/H).

Votre quotidien

Sous la responsabilité du Responsable Commercial, vous intégrerez une équipe de 4 personnes dédiée à la zone nationale et à un marché européen ciblé (Espagne, Portugal, Suisse, Belgique). Votre rôle : accompagner la construction, la rédaction et le suivi des offres pour vendre des unités de méthanisation et des services associés, tout en garantissant la qualité, la cohérence et la conformité des propositions remises aux clients.

Dans ce cadre-là vous aurez pour principales missions :

1- Comprendre et synthétiser les besoins des prospects

Analyser les cahiers des charges et échanger avec les commerciaux pour identifier les éléments clés à intégrer dans les offres.

2- Pré-dimensionner et dimensionner dans nos outils

Renseigner les données, dimensionner les unités, estimer les coûts et valider les propositions avec les équipes techniques.

3- Rédiger l'offre complète

Établir devis et dossier technique, rédiger des offres claires et conformes aux standards internes, respecter les délais et la qualité.

4- Assurer les mises à jour/modifications des offres

Mettre à jour les propositions en fonction des évolutions, assurer la traçabilité et l'archivage des documents.

5- Assurer les suivis et les reportings

Suivre les relances, alimenter le CRM, analyser les résultats et produire des tableaux de bord pour améliorer la performance.

6- Proposer des améliorations des outils et process

Identifier les points de friction et suggérer des optimisations pour gagner en efficacité.

7- **Assurer une veille (technique, réglementaire, concurrentielle)**

Suivre les évolutions du marché, la réglementation et les innovations pour enrichir les offres.

8- **Assurer la prospection téléphonique**

Contacter et qualifier les prospects, relancer les clients et mettre à jour le CRM.

9- **Assurer la communication (réseaux sociaux, mailing, ...)**

Participer à l'animation des réseaux sociaux, rédiger des contenus et contribuer aux campagnes marketing.

Qualités clés :

Afin de faire face au processus de vente long, vous possédez des qualités de résilience et de ténacité. Doté d'un fort esprit d'équipe vous êtes rigoureux, adaptable, avec une curiosité technique vous permettant d'assurer une veille continue.

Profil recherché :

- Bac+2/3 en commerce, gestion ou technique, avec appétence pour le secteur agricole.
- Expérience en back-office commercial ou gestion d'offres
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM, excellentes capacités rédactionnelles et organisationnelles.

Moyens mis à disposition :

- Logiciel interne + CRM
- PC portable/téléphone/imprimante
- Appui des services support (bureau d'étude, gestion de projet, SUI...)

Pourquoi nous rejoindre ?

Intégrer une entreprise en plein développement et participez à un projet ambitieux dans le secteur des énergies renouvelables et de l'agriculture.

Ce poste en création allie challenge technique et commercial, au sein d'une structure dynamique et dans un environnement agréable (Technolac).

Package salarial attractif :

- ✓ Rémunération fixe : 32-37k€ suivant profil
- ✓ Télétravail ponctuel
- ✓ Prise en charge des éventuels déplacements
- ✓ Prime d'intéressement
- ✓ Mutuelle attractive
- ✓ Plan d'épargne avec participation employeur jusqu'à 3900 €/an
- ✓ CSE actif + avantages groupe VINCI (soutien scolaire, boutique employés, réductions...)
- ✓ 35h/semaine + CP

Contact : Candidature à adresser à stephanie.pimenta@methylac.com