

Ingénieur(e) Support des Ventes

Chez SEDE et ses filiales, nous avons la chance de travailler sur le marché porteur et vertueux de l'économie circulaire. Nous relevons chaque jour de nouveaux challenges au service du développement durable, des collectivités locales et des industries dans les domaines de :

- la transformation et la valorisation de sous-produits organiques et minéraux (compostage, épandage, méthanisation...)
- la commercialisation de produits issus de l'économie circulaire (compost, pots biodégradables, protéines animales, engrais organiques...)

Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, notre entreprise reste à taille humaine mais nous sommes fiers d'appartenir au groupe VEOLIA. Comptant parmi ses 171 000 collaborateurs dans le monde, nous participons à la gestion optimisée des ressources, tous animés par une ambition commune : **Ressourcer le monde !**

Au sein du Pôle agronomique, SEDE ENVIRONNEMENT recherche un(e):

Ingénieur Support des Ventes (H/F)

⊗ Localisation géographique : Arras (62) ou Narbonne (11)

⊗ Vos missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, l'ingénieur support technique apporte son support technique et commercial aux activités de spécialités (notamment Klearios et MSS). Les missions nationales du poste ont pour objectifs d'apporter un soutien technique chaque fois que nécessaire. Elles se déclinent selon les axes suivants:

❖ **SÉCURITÉ**

- Connaître et respecter les règles fondamentales;
- Respecter les consignes de sécurité;
- Participer à la diffusion et application des règles.

❖ **TECHNIQUE ET PROCÉDÉS**

- Concevoir et animer des formations techniques;
- Rédiger les documents techniques et réglementaires;
- Accompagner la mise en oeuvre de développements techniques;
- Déterminer des préconisations techniques;
- Informer des modifications à apporter;
- Effectuer des mises en service et suivis techniques;

- Apporter son aide en tant que facilitateur aux utilisateurs des outils de déshydratation;
- Recenser les améliorations fonctionnelles; partager ses retours d'expérience sur l'organisation et réalisation des chantiers;
- Centraliser et analyser les modes d'utilisation (sur les outils de déshydratation)
- Coordonner les activités de déshydratation entre les activités de SEDE en régions et l'activité MSS.

❖ **COMMERCIAL**

- Participer à la réponse aux appels d'offre (sur les marchés publics);
- Rédiger et formaliser des supports / mémoires;
- Apporter une aide à la vente;
- Assurer une veille de nos activités sur le marché.

⊗ Interlocuteurs principaux :

- Directeur commercial
- Direction MSS
- Directions régionales
- Equipes terrain

⊗ Profil recherché :

- Issu(e) d'une formation supérieure en procédés / environnement ou traitement de l'eau.
- Vous disposez d'une expérience significative sur un poste similaire, et dans les métiers de l'environnement (service d'exploitation, conception, bureaux d'études..)
- Vous êtes reconnu(e) pour votre autonomie, votre sens de l'initiative, votre rigueur et votre curiosité. Vous êtes méthodique et volontaire.
- Homme ou Femme de terrain, vous êtes force de proposition, pédagogue et agile.
- capacité rédactionnelle

⊗ Informations complémentaires :

- Poste Cadre
- CDI Temps plein à pourvoir dès que possible
- Organisation Forfait jour
- Déplacements à prévoir France entière (environ 2j/sem)

Engagé en faveur de l'égalité des chances, SEDE Environnement étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Les personnes intéressées par le poste à pourvoir pourront adresser leur candidature (CV + motivations) au service des Ressources Humaines : recrutement@sede.fr