

MASCARA RECHERCHE UN(E)  
**HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT**

**L'ENTREPRISE : MASCARA RENEWABLE WATER**

Mascara Renewable Water est une jeune entreprise industrielle spécialisée dans les solutions innovantes de dessalement par énergies renouvelables.

Elle a développé, breveté et industrialisé l'**OSMOSUN®**, la **première unité de dessalement par un process innovant d'osmose inverse flexible d'eau de mer (et d'eau saumâtre) fonctionnant à l'énergie solaire, et sans batterie.**

La gamme OSMOSUN® inclut des unités de production d'eau douce à partir d'eau de mer et d'eau saumâtre, depuis des installations d'un mètre cube jusqu'à plusieurs milliers de mètres cubes de production par jour.

Mascara Renewable Water a déjà validé techniquement et économiquement sa technologie dans avec ses démonstrateurs installés à Abu Dhabi et à Bora Bora. Mascara Renewable water vise les petites et moyennes capacités du dessalement (50% des 15 milliards annuels du marché mondial).

Cette technologie est la première au monde à fonctionner en alimentation 100% solaire avec une très forte compétitivité par rapport aux équipements conventionnels diesel.

L'entreprise au capital de 1 187 500 €, créée début 2014 et basée à Chartres (28), est d'ores et déjà impliquée sur plusieurs marchés au Maghreb, dans le Pacifique, l'Océan Indien, la Caraïbe, et dispose déjà d'un réseau de partenaires renommés SUEZ, MASDAR, AKUO et souhaite le renforcer.

Pour accompagner sa croissance qui vise en grande majorité l'international, MASCARA recrute un(e) :

**HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT H/F**

**Le candidat recherché devra s'engager sur le long terme dans le développement du commercial de MASCARA pour occuper le poste de Directeur Commercial après un ou deux ans.**

**MISSION**

Reportant au Président, aujourd'hui responsable du marketing et du commercial, et en bonne collaboration avec les équipes commerciales en place, vous prenez la charge du développement des ventes de notre gamme de produits.

Vos prospects sont essentiellement les structures publiques ou privées de production d'eau potable, les Ministères concernés, les Bureaux d'études, les Consultants et les bailleurs de fonds des pays cibles. Le secteur privé (hôtellerie, industrie) est également une cible importante.

Les différents business model :

- Fournisseur d'équipement OSMOSUN® Plug and Play
- EPC
- BOT et BOO avec des partenaires locaux

Les différents modes de commercialisation :

- Des actions directes qui s'appuient sur des agents sélectionnés, formés et fidélisés
- La formation et l'animation des équipes de partenaires sur les zones contractuelles
- Sur appel d'offres

La démarche commerciale est une démarche projet qui implique une bonne connaissance de toutes les composantes ou contraintes techniques et réglementaires (captage, rejets, maîtrise foncière, autorisations etc...) de réalisation d'un projet.

Vos missions sont les suivantes (non-exhaustif) :

**Commercial :**

- Prospection des zones cibles :
  - A partir des analyses de marchés réalisées, élaboration de stratégie d'approche de marchés et clients cibles (Publics : Compagnies des eaux, ministères // Privés : Industriels, hôteliers)
  - Prospection ciblée des marchés cibles suivant la stratégie et les interlocuteurs sélectionnés pour identification et qualification de projets concrets, incluant les possibilités de financement
- Visites et contacts suivis avec :
  - Nos cibles clients (Collectivités et compagnies des eaux, Ministères)
  - Les bureaux d'études et consultants du domaine de l'eau et des énergies renouvelables
- Offres commerciales :
  - Etablissement des offres dans le respect des marges et avec analyse des risques
  - Etablissement et suivi d'objectifs commerciaux
  - Négociation des contrats
  - Pour les projets identifiés, structuration technique préliminaire du projet en coordination avec les chefs de projets
  - Structuration financière du projet avec des relations à établir avec les institutions financières et bailleurs de fonds

**Marketing / Communication :**

- Vous participez à la définition et assurerez la communication Mascara des solutions OSMOSUN® pour se positionner sur les nouveaux marchés qui s'ouvrent au dessalement par énergies renouvelables.

**PROFIL RECHERCHE**

De formation **technico-commerciale** avec une expérience de ventes et de marketing d'équipements et de projets, dans un contexte international et multiculturel.

**Vous avez déjà travaillé à l'international dans le domaine de l'eau ou des énergies renouvelables.**

Bon négociateur, vous avez une bonne expérience en Business Development opérationnel et stratégique.

Structuré(e) et dynamique, vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles et votre **vision proactive orientée solutions**.

Votre anglais est professionnel et courant (parlé et écrit), une autre langue est un plus (arabe, espagnol)

## CONDITIONS

Ce poste est basé dans nos bureaux à Chartres (28), avec de nombreux déplacements à prévoir.

Poste à pourvoir dès que possible.

Rémunération selon profil, avec une base 55k€ annuel brut, plus part variable sur objectifs.

## POUR POSTULER

Envoyez un mail avec votre CV actualisé et votre lettre de motivation à [carrieres@mascara-nt.fr](mailto:carrieres@mascara-nt.fr)