OFFRE D'EMPLOI :
Commercial(e) itinérant(e) gaz renouvelable

Participez au lancement d'un nouveau produit : du dioxyde de carbone bio en bouteilles

I – CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

- Employeur :

Gaz De Ferme, SAS au capital de 115 000 € - SIREN 822 719 084. Jeune TPE innovante avec un fort potentiel de développement. 2 brevets. Levée de fonds 1,5 M€ en décembre 2022.

- Localisation :

Entreprise basée à Vic-en-Bigorre (65 500) et opérant en priorité sur le Sud-Ouest français, principalement les départements 64-65-32-40. Déploiement national progressif.

Déplacements très fréquents dans toute la région.

- Type d'embauche :

Contrat à Durée Indéterminée avec période d'essai. Temps plein ou temps partiel selon profil.

- Rémunération :

- Salaire fixe entre 28 k€ et 33 k€ bruts annuels, soit entre 1900 et 2200 € nets mensuels, à débattre selon profil et expérience.
- Rémunération variable indexée sur des objectifs de vente . Estimée entre 10 000 € et 20 000 € annuels selon niveau d'atteinte des objectifs.

- Date d'embauche :

1er trimestre 2023.

- Parcours et expérience requis :

Débutant(e) non-accepté(e) sur ce poste. Justifier d'au moins 3 ans d'expérience comme commercial(e).

II – L'ENTREPRISE & LE PRODUIT

- Contexte d'arrivée :

Vous intégrez une start-up en démarrage. Plusieurs autres recrutements sont prévus dans les prochains mois, pour atteindre un effectif de 7 à 10 personnes.

Vous appréciez l'esprit peu cloisonné d'une TPE. Vous êtes conscient(e) que les moyens ne sont pas comparables à ceux d'une grande entreprise.

Vous êtes motivé(e) par l'aventure d'une entreprise innovante et par le développement d'un produit renouvelable et local. Vous acceptez la part d'incertitude liée à cette situation.

Vous avez le goût de l'autonomie et de l'initiative mais aussi le sens de l'équipe et du partage.

- L'activité de Gaz De Ferme :

L'entreprise commercialise les gaz biosourcés issus de la fermentation de matières végétales ou animales. Nous travaillons en aval des exploitations agricoles ou de l'agro-alimentaire qui valorisent ainsi leurs co-produits.

Nous sommes concepteurs et constructeurs d'appareils qui traitent ces mélanges gazeux pour en extraire des composés commercialisables. Nous produisons ainsi le *Carboséparateur*, une machine brevetée qui est installée sur les gisements de biogaz.

Ensuite, nous conditionnons et distribuons ces gaz. Les principaux sont d'une part le biométhane qui est une source d'énergie, et d'autre part le dioxyde de carbone qui a de multiples usages notamment agroalimentaires.

Nous avons lancé *Le Carbone Des Champs*, une marque chapeau sous laquelle nous souhaitons commercialiser et faire connaître ces gaz conditionnés.

Nous sommes positionnés sur des produits renouvelables, issus de ressources locales et de l'économie circulaire. Nous sommes une entreprise engagée pour le développement rural et contre le dérèglement climatique.

III – LE PRODUIT

- Description du produit à commercialiser :

Il s'agit de gaz carbonique conditionné en bouteilles. Il est aussi appelé dioxyde de carbone ou CO_2. Le gaz carbonique conditionné en bouteilles s'utilise dans des applications très variées : l'alimentaire (propulsion et inertage), la sécurité (extincteurs, pièges à moustiques), les loisirs (tir, plongée, aquarium), l'agriculture (spiruline), les travaux (soudage), l'industrie (solvant, extracteur d'arôme...) ...

Nous avons ciblé comme marché d'amorçage le secteur bière / cidre / vin.

Le secteur de la bière est en plein essor : une brasserie artisanale s'ouvre tous les jours ces dernières années. Les brasseries et débits de boissons maillent très bien le territoire tant urbain que rural. Il y a des tireuses à bières et des brasseurs (presque) partout. Beaucoup de ces prospects sont sensibles soit à la notion de proximité soit à la notion de qualité soit à la notion d'environnement.

Un développement comparable est aussi prévu sur le secteur du vin et du cidre.

Notre produit réunit :

- **un contenu de qualité locale et renouvelable**
- **un contenant soigné, allégé et pratique.**

Nos clients vont rechercher :

- l'ergonomie et le confort de travail : bouteilles jusqu'à 50% plus légères,
- la cohérence avec une démarche bio ou un label : CO2 renouvelable et local sans impact sur le climat,
- la proximité : TPE locale, réactive, CO2 issu du territoire.

Nous valorisons ce produit en nous démarquant par des canaux de distribution originaux et des circuits raccourcis : notre entreprise est souvent le seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

- Stade à votre arrivée :

Le produit a été testé sur un groupe restreint de 20 clients pendant un an. Les design, étiquettes, logos etc… sont prêts mais pourront être enrichis. Une grille tarifaire, à affiner, est issue de la phase de test. Un outil de vente en ligne est prêt à être activé. Les offres et prix sont balisés. Nous disposons d'une base de plusieurs centaines de prospects exploitable qu'il faudra enrichir.

IV – POSTE & PROFIL

- Intitulé du poste :

Commercial(e) itinérant(e) chargé(e) de ventes CO2 bio en bouteille.

- En quelques mots :

Le secteur de la bière, du cidre et du vin utilise du gaz carbonique pour transvaser, mettre sous pression ou refroidir les boissons. Nous démarrons la production d'un gaz carbonique alternatif : local et renouvelable. Vous devez convaincre les brasseries, débits de boissons, cidreries et caves viticoles, CHRs (cafés hôtels restaurants) de l'adopter.

- Missions :

1) A partir d'une étude de marché et d'une base de données réalisées avec plusieurs centaines de prospects, vous démarchez et convainquez de nouveaux clients.

2) Vous êtes chargé(e) du développement des ventes de ce produit et recevez le renfort de stagiaires, partenaires, prestataires…

3) Sous la responsabilité d'un(e) responsable commercialisation, vous participez à enrichir l'offre commerciale sur ce produit : positionnement, message, identité, stratégie, prix, offres etc…

4) Vous participez à l'exploitation de l'outil de vente en ligne.

5) Vous travaillez en coordination avec le(s) technicien(s) et le responsable commercialisation pour la prise et le suivi des commandes et des livraisons et la logistique.

6) Vous proposez des adaptations et évolutions pour la stratégie commerciale au responsable commercialisation.

7) Vous participez aux opérations de communication et de promotion du produit.

- Evolutions :

Une fois le lancement du produit réussi sur le secteur ciblé, voici les évolutions envisageables :

- prospection de nouveaux segments de marché, en lien avec les très nombreuses applications du dioxyde de carbone,
- intégration de nouveaux commerciaux,
- vente de nouvelles offres et de nouveaux conditionnements,
- diversification vers d'autres gaz renouvelables, notamment pour la fourniture d'énergie.

- Compétences centrales :

Vous justifiez d'au moins une expérience réussie comme commercial(e).

Vous êtes sincèrement motivé par le développement d'une solution écologique et locale.

Vous avez une méthode, un tempérament et un savoir-faire permettant de développer les ventes du produit.

Vous savez mettre en valeur un produit nouveau et convaincre les usagers de l'adopter à la place d'un produit concurrent.

Vous êtes capables d'assurer du démarchage et de la prospection par de multiples moyens.

Il ne s'agit pas d'un poste sédentaire. Vous acceptez de vous déplacer très fréquemment.

- Atouts à faire valoir :

Une bonne connaissance de la région Sud Ouest, en particulier des départements 64-65-40-32 et/ou des métropoles Toulousaine et Bordelaise.

Une bonne connaissance d'un ou plusieurs métiers utilisant du CO_2. Une expérience de vente dans le secteur boissons, agroalimentaire est particulièrement intéressante.

Une connaissance des gaz industriels ou du dioxyde de carbone.

- Missions secondaires selon le profil :

- être présent à des salons et événements, animer pour présenter le produit,
- réaliser des supports de communication, illustrations, prospectus, dessins, diaporamas,
- créer et exploiter des fichiers excel, bases de données de gestion, de suivi et d'organisation.

- Relations & conditions de travail :

Vous travaillez sous la responsabilité de la direction de l'entreprise dans les premiers temps puis serez rattaché(e) à un(e) responsable commercialisation et logistique recruté(e) début 2023. Ce responsable définit la stratégie commerciale et vous fixe régulièrement les objectifs à atteindre.

Vos autres collaborateurs directs sont le(s) technicien(s) en charge de la plate-forme d'embouteillage.

Vous travaillez à 80% en déplacement et télétravail. Vous êtes présent dans l'entreprise à 20%.

L'entreprise fournit : forfait et numéro de téléphone mobile, remboursement des frais de déplacement ou véhicule, ordinateur portable, participation aux frais de télétravail.

V – VISUELS

Logo produit

VIOLETTE
LE CARBONE DES CHAMPS

Logo entreprise

GAZ DE FERME
gaz renouvelables • valorisation du biogaz • méthanisation fermière

Photos produit