

DEUX TECHNICO-COMMERCIAUX (H/F)

Dans un contexte de **transition énergétique**, de **tensions accrues sur les réseaux électriques** et de **fortes exigences de continuité de service**, JoGgin Services engage le déploiement commercial de la solution **ECOLOGENE®**.

ECOLOGENE® est une solution innovante de production électrique autonome et bas carbone, combinant :

- Batteries issues du recyclage de véhicules électriques ;
- Hybridation intelligente avec groupes électrogènes ;
- Intégration photovoltaïque possible.

Pour structurer et accélérer ce déploiement, JoGgin Services crée un poste stratégique de Technico-Commercial·e, dédié·e au développement national d'ECOLOGENE®.

Pourquoi rejoindre Joggin Services – ECOLOGENE®

- Projet à fort impact environnemental et stratégique
- Innovation différenciante et concrète
- Forte autonomie dans un rôle clé
- Opportunité de bâtir une activité de A à Z
- Contribution directe à la transition énergétique

Profil recherché

- Minimum 10 ans d'expérience commerciale en B to B et une expérience confirmée dans l'énergie, les solutions industrielles ou techniques complexes, et les ventes à forte valeur ajoutée et cycles longs ;
- Une expérience en création ou structuration d'une activité commerciale est fortement appréciée ;
- Une expérience dans le secteur des groupes électrogènes est un plus ;
- Un niveau C1 en anglais est souhaitable.

Compétences clés

- Maîtrise de la vente complexe et des négociations grands comptes ;
- Bonne compréhension des enjeux de continuité énergétique, groupes électrogènes, stockage d'énergie, bilan carbone et RSE ;
- Capacité à traduire la technique en bénéfices business.

Soft skills

- Leadership naturel et crédibilité dirigeante ;
- Autonomie et esprit entrepreneurial ;
- Orientation résultats et impact ;
- Capacité à structurer et à convaincre ;
- Aisance relationnelle avec des interlocuteurs de haut niveau.

Mission principale

Le/La Technico-Commercial·e JoGgin Services en charge du déploiement ECOLOGENE® a pour mission de concevoir, piloter et exécuter la **stratégie commerciale** d'ECOLOGENE®, en transformant une innovation technologique en **offre marché rentable, pérenne et référente**.

Il/Elle agit comme un·e véritable responsable d'activité, à l'interface entre la direction, les équipes techniques, les partenaires et les clients grands comptes.

Le/La Technico-Commercial·e sera également en charge

- Du management & structuration
- Du pilotage de la performance
- Du développement des partenariats & représentations



Type de contrat : CDI temps plein

Statut : Cadre - forfait jour

Lieu de travail : Aix en Provence ou Ile de France

Déplacements sur la moitié sud ou nord de la France à prévoir, mais également dans notre siège social basé à Pia (66380)

Salaire : 2000 euros bruts mensuel + variables (commissions)

Véhicule fourni

Indicateurs de succès (12-24 mois)

- Structuration complète de l'offre commerciale ECOLOGENE® ;
- Signature des premiers contrats majeurs via JoGgin Services ;
- Création de références clients stratégiques ;
- Mise en place d'une équipe commerciale opérationnelle ;
- Contribution significative à la diversification du chiffre d'affaires.