

Vous êtes convaincu-e qu'il est possible de mieux valoriser notre sol ?
Vous avez envie de rejoindre une start-up dynamique et innovante ?

TeraSol SA (www.terasol.ch) est une jeune entreprise créée en 2022 dans le canton de Vaud et active dans le domaine de l'agro-pédologie et l'agronomie urbaine. Le sol est notre cœur de métier et nous développons des solutions innovantes pour répondre aux enjeux socio-environnementaux liés à la gestion des sols agricoles et urbains. Afin de développer notre marché et étendre notre zone géographique (SUI et UE), nous recherchons pour une durée indéterminée un-e

Directeur·trice commercial·e & Business Developer

Vous aurez la charge du développement commercial de notre solution de revalorisation des matériaux d'excavation pour produire des substrats de plantation (ExoSol®).

Dans ce cadre, le cahier des charges suivant est attendu :

- Établir et réaliser un carnet d'adresses pour TeraSol en vue d'augmenter les parts de marché d'ExoSol® en Suisse et en Europe
- Prospecter les futurs clients en Suisse romande et en Suisse allemande, le Tessin sera aussi un intérêt de développement
- Faire connaître notre société et nos produits dans les communautés susceptibles de porter un intérêt à notre solution
- Développer notre marché et faire connaître notre produit dans la zone EU avec une perspective de 1 à 3 ans
- Développer une relation étroite entre la partie commerciale et notre service de communication
- Développer de nouveaux partenariats client avec nos principaux partenaires techniques
- Contribuer au développement de la gamme produits ExoSol®
- Garantir les coûts de production dans les processus de fabrication
- La gestion des coûts de notre gamme de produits ExoSol®
- Vous familiariser avec les différentes phases des mandats d'étude en lien avec ExoSol®

Votre profil est le suivant :

- Au titre d'un diplôme universitaire HEC (EPF, Uni ou autre école d'envergure internationale) ou formation jugée équivalente dans le domaine de la vente et du commerce international
- Vous maîtrisez parfaitement le français, l'allemand et l'anglais
- Vous possédez une expérience professionnelle de plus de 5 ans dans le domaine des grands projets de développement en lien avec l'aménagement du territoire et/ou de la construction
- Le développement d'une équipe et sa gestion est un défi que vous vous sentez capable de relever
- Vous êtes familiarisé/e avec les outils informatiques spécifiques à la branche
- Vous êtes communicatif, travaillez de manière autonome tout en appréciant le travail en équipe
- Vous êtes disposé à vous déplacer en Suisse et en Europe
- Vous êtes capable d'établir des liens concrets entre le sol et la résilience territoriale

Vos perspectives :

- Vous innovez sur un marché dynamique et en pleine croissance
- Vous évoluez en vous concentrant sur le marché Suisse/EU, avec les perspectives d'un groupe international
- Des conditions d'emploi et des prestations sociales modernes (possibilité de travailler à distance, programme de formation et d'introduction, soutien dans le cadre du développement professionnel)
- Vous contribuez à développer l'image de marque de TeraSol à travers la construction de notre réseau de clients, tout en étant l'ambassadeur de nos valeurs d'entreprise

TeraSol vous offre la possibilité d'améliorer vos compétences et de travailler dans un cadre professionnel agréable où vous serez entouré-e de passionnés, d'une équipe jeune et dynamique où le respect des valeurs humaines sont importantes dans le développement de notre cadre d'entreprise.

Motivé-e ? Passez à l'action en nous faisant parvenir votre candidature à l'adresse suivante : yannick.poyat@terasol.ch & cedric.coquelin@terasol.ch en mentionnant dans l'objet du mail « Directeur-trice commercial-e & Business Developer »

Prise de poste : à convenir – printemps 2024

Délais de réponse : 20 novembre 2023