

Prescripteur – CDI – oct. 2022

On recherche...

Vous souhaitez rejoindre une startup engagée dans la transition énergétique du bâtiment ? Vous souhaitez participer au développement commercial de produits à impact ? Alors cette offre d'emploi est pour vous !

Les missions

- Développement de la notoriété des solutions IMMOBLADE et détections de projet auprès des grands acteurs de la façade (architectes, bureaux d'études thermiques, maîtres d'ouvrage, façadiers, gammistes)
- Acquisition d'affaires (prescription puis commande)

Vous travaillerez au sein de l'équipe acquisition et gestion d'affaire, sous l'autorité du directeur commercial, et en interaction avec le service d'ingénierie thermique.

Prérequis

- Valeurs d'innovation et motivation pour la mission d'IMMOBLADE (lutte contre les émissions et adaptation au réchauffement climatique)
- Goût du défi, volonté de se développer dans la fonction commerciale, bon relationnel et rigueur
- Bonne connaissance du domaine de la façade et/ou de la thermique du bâtiment, 3 à 5 ans d'expérience en prescription (bâtiments tertiaires)
- Capacité de travailler de manière autonome, esprit d'équipe
- Formation : bac +3 à bac+5, si possible dans le domaine de la façade, permis B

Conditions

- Lieu : Toulouse – possibilité de télétravail partiel

Qui sommes-nous ?

IMMOBLADE est une startup ayant pour objectif la réduction de l'empreinte carbone des bâtiments, au moyen de vitrages innovants d'efficacité énergétique.

La société est issue de l'industrie spatiale (essaimage groupe Airbus). Elle a été constituée en 2018, et a lancé le développement de deux produits, dont ImmoBlade MiniStore conçu et fabriqué en grande partie dans les locaux de la société. L'année 2022 marque le lancement commercial de notre produit MiniStore à la suite de passages de caps techniques et en certification. L'entreprise est en mutation d'un stade amont vers un stade 100% industriel.

CV et lettre de motivation à contact@immoblade.com