

Commercial(e) Industrie et Partenariats Stratégiques



VÉNISSIEUX, FRANCE - CDI

À propos de Mecaware

MECAWARE est une jeune entreprise Deep-Tech venant de sécuriser 48M€ de ressources financières pour industrialiser le recyclage de métaux critiques dans les batteries.

MECAWARE s'appuie sur un procédé chimique disruptif et vertueux.

Notre procédé, breveté et issu de la recherche académique, permet de réaliser l'extraction des métaux critiques (Li, Co, Ni, Mn, Cu, Al, Fe, Graphite) en utilisant des intrants bénins tels que le CO₂ et des composés à base d'amines. Notre procédé présente un bilan économique et écologique particulièrement attractif : c'est l'eco²-efficacité MECAWARE (écologique x économique). MECAWARE s'inscrit ainsi pleinement dans l'économie circulaire.

Notre modèle industriel est de déployer nos usines à travers l'Europe, au plus proche des Gigafactories en traitant également leurs rebuts de production. Notre première unité, avec le soutien de France 2030, doit être mise en service en 2027.

L'activité de MECAWARE répond aux attentes européennes de recouvrer une souveraineté sur les métaux et minerais critiques et améliore encore l'empreinte carbone de la mobilité électrique en favorisant l'accès à une ressource locale et infiniment disponible.

Le poste

Dans le cadre de nos projets de développement industriel, nous recherchons un/une commercial(e) qui puisse participer à établir le plan d'action commercial puis y contribuer directement sur les activités amont (approvisionnement en gisement de déchets) et aval (vente de sels métalliques recyclés).

Une fois en fonction, le/la commercial(e) devra participer à l'établissement d'une segmentation du marché puis d'un plan action et le suivre. Il s'agit pour l'équipe commerciale de garantir l'approvisionnement en matière première (déchets de batteries ou de rebuts de production) à partir de 3 sources potentielles : rebuts de production des Gigafactories, black mass d'autres recycleurs, batteries en fin de vie. L'équipe

commerciale doit aussi identifier puis traiter avec les industriels permettant l'écoulement des métaux produits (Nickel, Cobalt, Lithium, Manganèse principalement) si possible dans la filière batterie.

Le poste contient un focus particulier sur les gigafactories et les grands acteurs industriels du véhicule électrique. Le commercial doit avoir une expérience suffisante pour prospector les Gigafactories et bâtir des partenariats solides et des alliances avec des industriels d'envergure.

Vos missions seront les suivantes :

- Participer à la construction de plans d'actions commerciales pour l'approvisionnement en matières à recycler (rebuts de production des gigafactories, black mass en provenance d'autres recycleurs ou batteries en fin de vie) et la vente de sels métalliques.
- Participer à la prospection commerciale au sein de l'équipe.
- Participer à la construction de l'argumentaire commercial et marketing après identification des attentes et de la valeur perçue par les clients, le travail pouvant se segmenter par catégorie de clients.
- Développer les partenariats et alliances stratégiques avec les OEM et grands comptes industriels européens.

En fonction de votre niveau d'autonomie et de votre expérience commerciale, le poste peut inclure en sus :

- La responsabilité des segments les plus sensibles, gigafactories et constructeurs automobiles
- et/ou la fonction d'encadrement d'une équipe commerciale

Profil recherché

Savoirs

- ✓ Expérience commerciale dans l'industrie automobile ou de la batterie ou domaine s'en approchant
- ✓ Capacité à négocier et conclure les engagements commerciaux
- ✓ Expérience en marketing
- ✓ Animation d'équipe commerciale et suivi de plans d'actions commerciales
- ✓ Capacité à planifier, organiser et prioriser les tâches

- ✓ Une bonne maîtrise de l'anglais est nécessaire

Profil

- ✓ Formation : Master d'une école de commerce ou expérience équivalente
- ✓ Capacité à travailler dans un environnement incertain et en évolution rapide
- ✓ Adaptabilité et flexibilité face aux changements
- ✓ Ecoute, capacité à interagir, proactivité dans la recherche d'informations
- ✓ La détermination et la motivation seront déterminants pour la réussite de la mission

Détails sur le poste

LOCALISATION

Vénissieux, France

CONTRAT

CDI

PROFIL

Commercial