



CHARGÉ.E D'AFFAIRES

CDI – temps complet

L'entreprise

U.R.B.S. est une jeune entreprise innovante issue de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Saint-Etienne, créée en 2019. Spécialisée dans le développement d'outils numériques et le traitement de la donnée territoriale, U.R.B.S. se positionne comme facilitateur et accélérateur de la transition énergétique solidaire et numérique des territoires, plus particulièrement sur le segment du bâtiment et de l'habitat.

U.R.B.S. s'appuie sur des compétences pluridisciplinaires et transversales en génie mathématique, génie logiciel, géomatique, machine learning, IA et Big Data. Ces compétences sont accompagnées d'une expertise opérationnelle sur les champs d'application de la rénovation énergétique et plus globalement des politiques publiques de l'habitat.

*Récemment labellisé Deep Tech par la BPI, l'entreprise est également lauréate de l'appel à projet IGNFab (accélérateur du réseau des incubateurs de la **GreenTech**, initiative du ministère de la transition écologique). Primée aux victoires de l'innovation « numérique » par les départements Loire Haute-Loire, au CES de Las Vegas par l'IMT et le Ministère de l'Économie (prix innovation IMT-Bercy), et par le prix de l'innovation urbaine « énergie » Le Monde Cities, la première solution que nous déployons, IMOPE, observatoire de l'habitat et de la rénovation énergétique, s'adresse aux acteurs publics et habilités. Cet outil permet de qualifier finement le parc de logements d'un territoire et de ses habitants et notamment permettre des diagnostics plus précis, de meilleur ciblage (repérage), et faciliter la mise en œuvre et suivi des actions et politiques publiques (dynamique des rénovations, vacance, insalubrité, mal logement, ...). Pour en savoir + : www.urbs.fr*

Lieu de travail

SAINT ETIENNE (42)

Grande Usine Créative (Cité du Design), 10 rue Marius Patinaud, 42000 St-Etienne

Votre challenge

Dans un contexte de développement, U.R.B.S. recherche un(e) **CHARGÉ.E D'AFFAIRES**

En collaboration étroite avec la direction et les équipes techniques, votre principale mission consistera à être en relation constante avec les clients. Dans ce cadre, vos principales tâches sont les suivantes :

- Participer à l'élaboration de la proposition commerciale
- Suivre un portefeuille de clients existant (contact, suivi de projets, étude des nouveaux besoins...). Fidéliser ses clients et établir des relations de confiance
- Prospector et développer le portefeuille au niveau national
- Participer à la veille et aux réponses aux appels d'offres
- Représenter et garantir l'image des produits ainsi que celle de l'entreprise
- Remonter et communiquer les besoins technologiques des utilisateurs et du marché
- Assurer un reporting d'activité régulier en lien avec la Direction

*Cette description prend en compte les principales responsabilités et missions ; elle n'est pas limitative.
→ Une formation interne sera assurée pour prendre en main l'ensemble de nos solutions.*



Rémunération :

Selon expérience et profil : part fixe + intéressement sur CA.

Qualifications

- ✓ Une expérience d'au moins 2 années sur un poste similaire est indispensable.
- ✓ **Une expérience dans les affaires et/ou marchés publics serait fortement appréciée**
- ✓ **Une expérience dans la vente de services numériques en BtoB serait fortement appréciée**
- ✓ Vous possédez des compétences rédactionnelles, organisationnelles et en gestion de projet.
- ✓ Faculté à intervenir tant en phases d'audit que de conseil, sur la coordination et la réalisation de prestations techniques et les missions d'avant-vente et de réponses à appel d'offres.
- ✓ Évoluer et s'adapter dans différents domaines métiers tout en ayant la faculté de coordonner des acteurs très différents (techniques ou thématiques) au sein d'un même projet.
- ✓ Il est attendu du candidat(e) un intérêt pour le numérique (enjeux de la donnée et des solutions digitales), l'innovation et les thématiques de la transition énergétique et sociale

Vous reconnaissez-vous ?

Formation : Supérieure de type IUT / Licence / Ingénieur, MASTER 2 ou équivalent

Expérience : > 2 ans

Compétences requises : prospection, démarche commerciale, gestion de projet, réponse aux appels d'offre

Compétences appréciées : connaissances sur les métiers de l'habitat et de la rénovation énergétique, connaissances des enjeux de la donnée et des outils numériques, pédagogie

Ce que nous recherchons :

- ✓ Des belles personnalités **engagées** avec un très fort **esprit d'équipe**
- ✓ Des esprits **motivés** aux **idées** débordantes
- ✓ Des individus **responsables** et professionnels, proactifs et dynamiques dans leurs relations
- ✓ Des personnes ayant envie de contribuer à la résolution des problématiques environnementales, énergétiques et sociétales actuelles
- ✓ Une force de conviction, d'initiative et d'engagement, aisance relationnelle et communication, attrait négociateur, rigueur naturelle et exemplarité
- ✓ Polyvalence, autonomie et envie de contribuer dans une entreprise en pleine croissance.

POUR CANDIDATER :

1) Envoyez-nous un CV (et tout autre lien pertinent : LinkedIn, ...) à l'adresse contact@urbs.fr

2) Quelques lignes sur votre motivation à nous rejoindre, ce que vous pensez nous apporter, les défis que vous souhaitez relever avec nous, ...