

i-Sea recrute un.e Ingénieur.e Commercial Biodiversité

CDI 35 h

Présentation de l'entreprise

i-Sea est une entreprise bordelaise indépendante, qui compte une quinzaine de collaborateurs, spécialisée dans les applications spatiales dans les domaines de la Biodiversité et du Littoral. Pionnière en France sur ces segments, **i-Sea recrute un.e spécialiste biodiversité** pour développer de nouveaux projets et de nouveaux partenariats commerciaux.

Basée à Pessac, l'entreprise, qui a fêté ses 12 ans, est spécialisée dans l'exploitation des données satellitaires (Observation de la Terre). Elle conçoit, développe et commercialise des solutions innovantes de cartographie et de pilotage environnemental en appui à la mise en œuvre des politiques publiques en faveur de la biodiversité et de la réduction des effets du changement climatique.

Le projet d'i-Sea est d'accélérer l'adoption du spatial au bénéfice de la transition écologique. Historiquement basée à Bordeaux, l'entreprise travaille en France métropolitaine et dans les territoires français ultramarins, au niveau européen, au Canada depuis peu, et à la marge à l'international par le biais de partenaires scientifiques, industriels et des bureaux d'études.

Nous recherchons un.e écologue ou spécialiste en sciences de l'environnement, avec une expérience significative en montage et pilotage de projets en lien avec les politiques de conservation, restauration et compensation pour contribuer majoritairement au développement et au rayonnement commercial d'i-Sea.

Mission Principale

L'ingénieur.e commercial.e sera sous la responsabilité de la direction. Ses principales missions seront les suivantes :

- 1- Sourcing et prospection auprès des collectivités locales et régionales
Identifier les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ou organisations ciblées.
Mettre en œuvre la prospection commerciale et suivre les prospects contactés.
Identifier les circuits de décision au sein des entreprises/organisations ciblées.
Répondre aux appels d'offres émis par les prospects.
Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés.
Sourcing et rencontres clients, développement des projets et préparation des offres, négociation, closing
- 2- Négociation et suivi des contrats
Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la plus adaptée,
Closer: signer et faire signer les contrats de vente.
Veiller au respect des clauses du contrat et s'assurer de la satisfaction des clients.
Assurer des visites ou des mailings réguliers pour entretenir le contact avec les clients, développer le chiffre d'affaires avec les clients acquis.
Initier et suivre les comptes stratégiques pour l'entreprise, en propre ou avec l'appui des dirigeants.
Assurer un rôle de représentation en externe vis-à-vis des clients stratégiques: participation à des salons, conférences, entretien d'un réseau de prescripteurs...
- 3- Reporting commercial
Suivre ses résultats commerciaux, et valider l'atteinte des objectifs.
Assurer le reporting auprès de la direction générale aussi bien sur les évolutions du chiffre d'affaires que sur la rentabilité des affaires.
- 4- Participation à des événements
Prendre en charge personnellement l'organisation d'événements visant à promouvoir l'offre de l'entreprise: salons, présentation presse...

Organisation de séminaires de porter à connaissance de l'offre

Mobilité nationale. Déplacements réguliers.

Mission secondaire

Chef de projet Biodiversité

- 1- Coordination d'études et reporting client (reporting régulier de l'avancement de la production, organisation des réunions, comptes rendu,...)
- 2- Réalisation de contrats Biodiversité par mise en œuvre de procédés automatisés (Cartographie des végétations et des habitats naturels, Nature en ville, cadre de politiques de conservation, restauration, renaturation)
- 3- Pilotage et suivi des chargés de réalisation
- 4- Reporting technique à l'écrit et à l'oral
- 5- Reporting interne : suivi du temps passé et des dépenses, remontée des difficultés,...
- 6- Participation à des projets d'ambition nationale voire internationaux

Profil recherché

Nous recherchons un ingénieur Bac+5 profil scientifique en Sciences de l'écologie et de l'environnement et /ou double compétence scientifique et commerciale, idéalement issu.e d'un bureau d'études en écologie ou chargé.e de mission en environnement au sein d'une collectivité publique.

Compétences

Expérience significative en tant que chef de projet

Expérience significative en montage d'offre, réponse aux marchés publics

Réseaux professionnel et institutionnel (OFB, MNHN, CBN, MTE, Bureaux études)

Culture très approfondie en sciences de l'environnement / écologie / climat / biodiversité

Maîtrise de l'action publique territoriale et locale en faveur de la protection de la biodiversité

Culture générale et appétence pour les nouvelles technologies de surveillance environnementale (télédétection aérienne et satellitaire, Observation de la Terre)

Coordination de projets biodiversité et expérience client ou prestataire

Connaissance du réseau d'acteurs et des besoins des services en charge de la mise en œuvre des politiques publiques environnementales

Idéalement avoir déjà un carnet d'adresse (Connaissances personnelles des décideurs et prescripteurs)

Savoir être

Dynamisme et esprit d'initiative

Français oral et écrit irréprochable

Autonomie et rigueur

Aptitude à travailler en petite équipe

Valeurs personnelles en cohérence avec celles de l'entreprise (préservation de l'environnement, soutien à la transition écologique)

Qualités d'écoute, afin de récolter les attentes du client et de bien comprendre son besoin.

Sens de la négociation, afin de faire valoir son point de vue lors de négociations qui porteront en particulier sur le prix.

Ténacité et persévérance, car les ventes peuvent s'inscrire dans des cycles très longs.



Réactivité, disponibilité, afin de répondre au mieux aux demandes des clients.
Capacité d'organisation pour piloter des projets commerciaux, planifier des plans d'action.

Localisation

Poste basé à Pessac (33), télétravail 2 j/semaine, flexibilité des horaires.

Rémunération

Fixe (40 à 45 k€ brut annuel sur 12 mois, selon expérience) + variable sur objectifs.

Mutuelle et prévoyance collective

Prime d'intéressement

Autres avantages : tickets restaurant, forfait mobilités durables.

Prise de poste : Janvier 2027 au plus tard

Étapes dans le processus de recrutement

Notre offre vous attire ? Envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à : recrut@i-sea.fr

Si votre CV répond à nos principaux critères, voici les étapes du recrutement :

- Une première prise de contact en visio pour valider l'adéquation de votre profil à nos besoins
- La réalisation d'un entretien pour approfondir les compétences et attentes en visio
- Un entretien dans nos locaux pour valider les compétences