



Satom SA est une entreprise active, en Suisse romande, dans la valorisation matière et énergie des déchets. Sa vision est d'innover sans cesse pour valoriser les matières, produire de l'énergie propre et préserver l'environnement, ceci dans une logique d'économie circulaire. S'engager chez Satom SA, c'est contribuer concrètement et efficacement au développement d'une économie plus durable.

Pour renforcer ses équipes et mettre en œuvre ses projets de développement, Satom SA recherche un-e

Technico-commercial-e Thermoréseau senior (80% - 100%)

Votre mission :

- Vous assurez la relation commerciale du Thermoréseau, en collaboration avec les différentes parties prenantes (clientèle privée, architectes, ingénieurs, maîtres d'ouvrage et promoteurs, services communaux, etc.) ;
- Vous offrez un service de qualité et un conseil de proximité à nos clients ;
- Vous collaborez au développement d'un portail digital et êtes responsable des projets de suivi des demandes de raccordement ;
- Vous appliquez la stratégie d'extension du réseau de chauffage à distance dans le Chablais en promouvant le développement durable.

Votre profil :

- Projeteur-euse en technique du bâtiment chauffage CFC ou formation jugée équivalente, éventuellement complétée par une formation commerciale ;
- Intérêt et faculté à suivre l'évolution de la technologie dans les domaines industriels et plus particulièrement celui du chauffage à distance ;
- Orientation qualité et soin dans l'exécution des travaux confiés ;
- Personne consciencieuse, organisée et pouvant acquérir rapidement de l'autonomie ;
- Au bénéfice d'une expérience de plusieurs années dans la vente dans un secteur compétitif.

Nous vous offrons :

- Une activité variée dans un cadre de travail dynamique et innovant ;
- La possibilité d'enrichir votre formation professionnelle ;
- La santé au travail et un enrichissement personnel ;
- Une rémunération attractive et de bonnes prestations sociales.

Âge : Entre 35 ans et 45 ans

Entrée en fonction : De suite ou à convenir

Lieu d'activité : Chablais Valais – Vaud

Vous trouverez la description de fonction du poste ci-dessous.

Les dossiers de candidature complets sont à adresser d'ici le **10 septembre 2024** par mail à rh@satomsa.ch.

Description de fonction

Titulaire : [Prénom Nom]

Désignation du poste : Technico-commercial-e Thermoréseau

Département : Département Services d'Exploitation (DSE)

Service : Thermoréseau

Chef direct : Responsable Thermoréseau

Remplaçant(s) : Technicien-ne Thermoréseau

Signatures pour accord

Le collaborateur : **Date :**

Le supérieur hiérarchique : **Date :**

Information transmise

Responsable des Ressources Humaines
Conseil d'administration

1 But (Raison d'être)

La société Satom innove sans cesse pour valoriser les matières, produire de l'énergie propre et préserver l'environnement.

Satom développe son Thermoréseau sur l'ensemble du Chablais. Une telle extension rend les réseaux thermiques de plus en plus complexes, en termes techniques et d'exploitation, alors qu'en même temps, les attentes des clients sont de plus en plus pointues.

Afin d'offrir un service de qualité et un conseil de proximité à ses clients, le-la technico-commercial-e applique la stratégie de développement du Thermoréseau. Le-la titulaire collaborera à développer le portail digital et les services énergétiques qui en découlent. Il-elle sera responsable de la relation client et du suivi des affaires.

2 Mission et responsabilités

Au sein du service Thermoréseau, le-la technico-commercial-e exerce les différentes activités suivantes :

- Il-elle assure la relation commerciale du Thermoréseau, en collaboration avec les différentes parties prenantes (clientèle privée, architectes, ingénieurs, maîtres d'ouvrage et promoteurs, services communaux, etc.) ;
- A partir des données de la répartition des besoins de chaleur et, en fonction des agents énergétiques, il-elle collabore à la stratégie commerciale de déploiement du CAD et les objectifs d'extension ;
- Il-elle participe à la mise en place du conseil en matière d'efficacité et d'audit énergétique, en étant attentif-ve au développement durable dans le périmètre dédié ;
- Il-elle participe au développement et au déploiement de la plateforme visant à digitaliser la relation avec les clients du CAD, ceci comprend notamment l'informatisation des offres, le portail clients, les outils d'optimisation, l'aperçu des données du client, les statistiques et les indicateurs clés ;
- Il-elle fidélise les relations clients existantes ;
- Il-elle prospecte activement auprès des clients potentiels et propose de nouvelles actions de prospection clients ;
- Il-elle coordonne les visites des futurs clients, les renseigne et leur établit des offres ;
- Il-elle renseigne et gère les demandes de subventions dans le cadre du programme "Bâtiments" ;
- Il-elle participe à la mise en place du conseil en matière d'efficacité, d'audit énergétique et du service énergétique digitalisé ;
- Il-elle réalise les calculs nécessaires à l'établissement des devis (dimensionnement, coûts des installations), ainsi que le "basic engineering" de l'avant-projet avant de le soumettre aux équipes de projets ;
- Il-elle clarifie les spécificités et les exigences techniques des différents projets de raccordement privatif, conseille et informe les clients sur les solutions adéquates ;
- Il-elle gère les aspects administratifs liés aux nouveaux contrats (servitudes, autorisations, subsides, établissement de contrats) ;

- Il-elle réceptionne les ouvrages lors de la mise en service et s'assure de leur conformité par rapport au contrat passé avec le client ;
- Il-elle remet l'installation au client avec toute la documentation et les plans finaux ;
- Il-elle assure le classement des documents administratifs et techniques en relation avec les nouvelles affaires.

3 Domaine d'activité

Le-la titulaire du poste s'acquitte des tâches suivantes :

3.1 Gestionnaire

- à travers les données sur les répartitions des besoins de chaleur et les différents niveaux de température nécessaires, participer à la stratégie de détail du déploiement du CAD au niveau des communes et des quartiers ;
- suivre les objectifs de déploiement du CAD et établir leur suivi ;
- connaître les nouveautés et l'évolution technique dans le domaine et faire des propositions d'amélioration ;
- assurer la veille en matière de subventions pour les clients.

3.2 Clients

- conseiller et informer les clients privés et publics sur les produits énergétiques du Thermoréseau ;
- établir les offres ;
- lancer l'exécution des offres acceptées par le client ;
- participer à la mise en service et au rendu de l'installation au client ;
- tenir un journal des séances avec les clients, les promoteurs, etc. ;
- informer et communiquer activement au sein du service, établir un reporting périodique sur la base d'indicateurs clés.

3.3 Mise en service

- participer à la remise d'installation/d'ouvrage ;
- instruire les utilisateurs sur le fonctionnement des installations ainsi que remettre la documentation d'exploitation et de maintenance.

3.4 Lieu

- Le-la titulaire du poste travaille principalement pour le service du Thermoréseau et son lieu de travail se trouve essentiellement sur le site de Monthey ;
- Il-elle est amené-e à travailler et à se déplacer sur l'ensemble des réseaux CAD Satom situés dans le Chablais.

4 Tâches spécifiques

- Divers travaux sur demande de la Direction.

5 Compétences professionnelles et techniques

5.1 Formation professionnelle

- Projeteur-euse en technique du bâtiment chauffage CFC ou formation jugée équivalente, éventuellement complétée par une formation commerciale.

5.2 Formation continue

- Maîtrise de l'environnement et des outils Satom ;
- Maîtrise des procédures d'appels d'offres publics ;
- Excellentes connaissances en technique du bâtiment et des systèmes (CVCS y compris MCR) ;
- Excellentes connaissances des normes SIA en vigueur ;
- Excellentes connaissances en thermodynamique ;
- Expérience confirmée dans la vente ;
- La connaissance des concepts de gestion de projets est un atout ;
- Excellentes connaissances des outils informatiques Microsoft ;
- La connaissance du domaine d'activité ou une expérience dans une entreprise de production et distribution d'énergie est un atout.

5.3 Langues

- Parfaite maîtrise du français parlé et écrit ;
- La connaissance de l'anglais est un atout.

6 Compétences particulières

Outre les compétences métiers requises pour ce poste, il est attendu du-de la titulaire, les compétences particulières suivantes :

- Capacité à travailler sur plusieurs dossiers en parallèle de manière autonome et efficace ;
- Rigueur, méthodologie et capacités d'organisation ;
- Respectueux-euse, intègre et à l'écoute de ses interlocuteurs ;
- Orientation qualité, soin dans l'exécution des travaux confiés ;
- Capacité d'analyse et de résolution des problèmes ;
- Capacité d'arbitrage et de décision dans l'intérêt commun ;
- Capacité à travailler en équipe et en réseau ;
- Intérêt et faculté à suivre l'évolution de la technologie dans les domaines industriels et plus particulièrement celui du CAD ;
- Promouvoir et être acteur-trice de la culture du "Feedback" ;

- Excellentes connaissances des règles de sécurité en général ;
- Aisance dans les contacts et sens de la communication ;
- Compétences en négociation ;
- Flexibilité et disponibilité (déplacements réguliers pour les visites clients, parfois en dehors des heures de bureau).

7 Communication / relations

- Le-la titulaire doit être doté-e d'un bon sens de la communication et avoir de l'aisance relationnelle.
- Dans le cadre de ses activités le-la titulaire collabore étroitement avec des collaborateurs provenant de tous les services et départements de l'entreprise, des bureaux d'ingénieurs et autres spécialistes externes.
- Il-elle collaborera étroitement avec le chef de service pour la mise en place des projets qu'il-elle a conclus.
- Le-la titulaire se doit de donner une bonne image de l'entreprise envers les clients, ses collègues et les partenaires externes.
- Il-elle doit faire preuve de respect et de loyauté envers les clients et les collaborateurs de l'entreprise.
- Il-elle informe de manière systématique et efficace son-sa supérieur-e direct à l'occasion des séances de service, de l'état d'avancement des actions et tâches en cours et de tout dysfonctionnement constaté dans le cadre de ses activités.
- Le-la titulaire s'engage à pratiquer une communication active, objective et tolérante à laquelle chacun concourt à l'extérieur et à l'intérieur de l'usine.

8 Conduite

Le-la technico-commercial-e n'a pas de responsabilité de conduite de personnel.

9 Particularités de la fonction

- Le-la titulaire est volontaire à se former et à se diversifier pour s'adapter à l'évolution constante des demandes.
- Le-la titulaire sera intégré-e dans le service de dépannage. En cas de besoin, il-elle peut être appelé-e à intervenir en dehors des heures.
- L'importance et la constante évolution exige de la fonction décrite une grande faculté d'adaptation dans des situations nouvelles et complexes.
- A la demande de sa hiérarchie, le-la titulaire peut se voir confier certains travaux ou certaines tâches spécifiques, il-elle peut également être délégué-e à divers groupes ou commissions de travail.
- Le-la titulaire s'engage à porter, au travail, une tenue vestimentaire adéquate aux situations de contact avec la clientèle car sa fonction exige de véhiculer une bonne image de l'entreprise Satom.

- Le-la titulaire se trouvant dans une situation où il-elle ne pourrait plus, quelle qu'en soit la raison, exécuter les tâches confiées, a l'obligation de l'annoncer dans les plus brefs délais à son-sa supérieur-e.

10 Conformité

Le-la titulaire :

- est tenu-e de connaître et d'appliquer les processus, les procédures, les lois, les directives, et les standards en vigueur ;
- s'engage à informer ses collègues sur toutes les constatations faites au sein de l'entreprise qui les aideront à assumer leur travail de façon optimale ;
- s'engage à être acteur-trice de sa propre sécurité et de la sécurité des autres, notamment en respectant les consignes ;
- s'engage à annoncer spontanément et sans délai les "presque accident, accident, presque évènement, évènement et non-conformité" de toutes situations vécues ou constatées. Il-elle s'assure que des mesures préventives et correctives sont mises en place.

11 Amélioration continue

Le-la titulaire fait part d'idées, de suggestions et de propositions d'améliorations susceptibles de rendre son service plus performant. Selon les circonstances, il-elle participe à leur mise en place.

12 Compétences financières

Le-la titulaire de ce poste peut établir des offres et a des compétences financières régies par les conditions cadres de Satom. Pour les montants plus importants, il-elle transmet les commandes à son-sa supérieur-e direct ou au-à la responsable du service concerné.

Toutes les précisions se trouvent dans l'annexe A "Grille des compétences financières".