

Business Developer

OREKA Solutions

Créée en 2010 et référencée comme **acteur clé de « l'étude technologies clés 2020 : technologies pour l'énergie nucléaire »**, notamment dans la modélisation, la simulation et l'ingénierie numérique, par le **ministère de l'économie et des finances**, OREKA Solutions offre son expertise aux différents acteurs du nucléaires en proposant des outils innovants.

OREKA Solutions est lauréate de **l'Award de l'innovation WNE 2018**, dans la catégorie PME, grâce à son logiciel DEMplus® for nuclear.

Depuis mai 2018, OREKA Solutions est devenue **une filiale du groupe EDF**, ce dernier ayant trouvé en OREKA Solutions un partenaire de choix pour enrichir son offre à l'international, notamment grâce à ses compétences en simulation numérique.

Les bureaux d'OREKA Solutions sont basés dans le sud de la France, à Bagnols-sur-Cèze (30) à côté de Marcoule.

Finalité de la fonction

OREKA Solutions développe des solutions logicielles basées sur les technologies de la 3D temps réel. Son logiciel phare est DEMplus® for nuclear, un outil d'aide à la décision et de simulation d'intervention en milieu nucléaire. Il permet de scénariser des chantiers, de les évaluer selon une approche multicritères (coûts, délais, déchets et dose) et de les optimiser.

DEMplus® for nuclear sert également de référentiel numérique facilitant ainsi le partage entre les différents acteurs d'un projet. Il est en définitive une réponse à la transformation numérique de la filière nucléaire.

OREKA Solutions propose des offres combinant les aspects logiciels, l'accompagnement à la transformation numérique ainsi qu'un soutien métier.

L'objet du poste est de promouvoir les offres d'OREKA Solutions, en France et à l'export, d'assurer la phase d'avant-vente (prospection, établissement de l'offre, négociation, contractualisation) et le suivi du bon déroulement des prestations.

Missions détaillées

- Définition des plans de prospections par zone géographique
- Définition de la stratégie commerciale pour chacune de ces zones (vente directe, mise en place de distributeurs, synergie avec le groupe EDF)
- Réalisation des actions de prospections et de vente (environ 50 % du temps alloué à l'international)
- Pilotage du montage des offres en coordination avec les équipes d'OREKA Solutions et du groupe EDF
- Proposition sur le *marketing* des offres et le *pricing* associé
- Remontage des informations terrain sur les besoins clients et contribution à la définition de la *road map* produit
- Animation du réseau de distributeur pour les pays concernés
- Réalisation des différents niveaux de reporting

Afin de maîtriser les outils développés par OREKA Solutions, une période initiale de plusieurs semaines est à prévoir dans les locaux de Bagnols-sur-Cèze.

Situation dans l'organisation & Relations de travail

Rattaché à la direction de la filiale.

En interne, en lien direct avec :

- tous les membres de l'équipe afin de remonter les besoins clients ;
- l'équipe informatique pour établir les offres par rapport à des développements spécifiques ;
- L'équipe commerciale afin d'animer l'équipe pour fédérer et organiser l'ensemble des actions (notamment par rapport aux relations existantes entre les membres de l'équipe et les clients) ;
- l'équipe études pour établir les offres nécessitant un appui métier.

En interne Groupe, en lien direct avec l'équipe développement international et prospective afin de :

- partager les informations commerciales ;
- participer aux réunions de coordination ;
- participer aux actions conjointes.

En externe, en lien direct avec les clients (de la réponse à appel d'offre jusqu'à la réception des livrables).

Profil

Profil souhaité

- Connaissance forte du secteur du nucléaire :
 - connaissance du déroulement d'un chantier dans le domaine du nucléaire et des contraintes associés ;
 - connaissance souhaitée dans le domaine technique niveau généraliste (avoir une vision globale sur les aspects outillage, radioprotection, gestion de déchets, ...).
- Capacités rédactionnelles :
 - très bon français ;
 - bon anglais
- Capacité d'animation et de coordination :
 - animation de réunion ;
 - maîtrise des outils de bureautique (Word, Excel, Powerpoint, Project, ...) ;
 - parler français et anglais, une troisième langue serait un plus ;
 - autonomie.
- Très bon relationnel
- Intérêt pour le secteur du numérique et l'innovation
- Capacité d'adaptation et d'apprentissage de nouveaux outils informatiques

Formation initiale

Formation généraliste dans le domaine du nucléaire ou une formation commerciale accompagnée d'une expérience significative dans le domaine du nucléaire (avec une composante technique).

Savoir-faire

- Être pluridisciplinaire, flexible et disponible
- Être en mesure de réaliser des démonstrations avancées des logiciels OREKA Solutions, impliquant ainsi d'être en mesure de répondre à des questions techniques (les interlocuteurs principaux étant des prescripteurs techniques)
- Savoir s'adapter selon le niveau des interlocuteurs (direction générale, chefs de projets, spécialistes métiers)

Savoir être

Bon relationnel, capacité d'échanges, ouverture d'esprit, volonté d'apprendre, autonomie.

Mobilité

Monde. Les déplacements représentent *a minima* 50 % du temps.

Pays prioritaires : Europe (Allemagne, Espagne), UK, Asie (Japon, Corée du Sud).

Salaire

Selon profil.

Contact

Luc.ardellier@orekasolutions.com