

## Contexte

Depuis sa création en 2015, aclaira œuvre pour fournir une eau potable de qualité irréprochable aux petites communautés isolées et défavorisées. En sept ans, elle a su acquérir une réputation de rigueur et d'efficacité. Grâce à ses références (plus de quarante principalement au Sénégal et au Ghana), aclaira améliore la vie de dizaines de milliers de personnes au quotidien : « l'eau c'est la vie, la qualité de l'eau, c'est la qualité de la vie » aiment à répéter ses bénéficiaires.

Le recrutement d'un Entrepreneur Technico-Commercial s'inscrit dans la volonté du président de pérenniser cette belle initiative et préparer l'avenir.

L'intégration dans l'entreprise peut se faire grâce à un stage long, un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Profil recherché

Avant tout, le(la) candidat(e) est motivé(e) par cette aventure. Il(Elle) a pleinement conscience de l'impact bénéfique de cette initiative sur la santé publique, la qualité de la vie, la condition de la femme et de l'enfant, l'emploi local, l'environnement, l'exode rural et l'émigration... Il(Elle) trouve du sens dans ces lignes directrices ainsi que l'énergie et l'opiniâtreté nécessaires pour surmonter les obstacles.

Il(Elle) comprend et apprécie qu'aclaira est une entreprise, non une association, que recherche du résultat et efficacité vont de pair. Il(Elle) saura faire preuve d'autonomie, créativité et souplesse dans cette petite structure où il(elle) seconde le président.

A ce poste, il(elle) s'appuie sur ses qualités techniques et commerciales d'entrepreneur. Il(Elle) a la volonté de progresser dans les domaines où sa formation l'a moins bien préparé. Sa capacité à mener à bien des tâches autant commerciales que techniques est un facteur clé de réussite.

## Compétences requises

Le(La) candidat(e) devra s'appuyer sur une formation supérieure en école de commerce ou d'ingénieur et une formation généraliste lui permettant d'acquérir rapidement les compétences suivantes.

### Commerciales

- S'adapter à des clientèles très diverses à l'international : Industriels, Organisations Non Gouvernementales, Responsables de Communautés, Collectivités Locales, Fonction Publique...
- Connaître le cycle commercial dans son ensemble : prospection, analyse des besoins, rédaction de propositions, conclusion de contrats et sécurisation des paiements.
- Maîtriser les outils de promotion marketing : réseaux sociaux, congrès, foires expositions.

### Techniques

- Posséder des connaissances solides en chimie de l'eau, électrotechnique et mécanique
- Être à l'aise avec les ordres de grandeur.

## Description du poste

### Management - Faire équipe avec le Président

- Dresser le bilan de l'activité.
- Rechercher l'organisation et les améliorations nécessaires au développement pérenne.
- Rédiger le nouveau plan stratégique et d'affaires.

### Commercial

- Augmenter les ventes grâce aux canaux classiques et réseaux sociaux.
- Créer, développer et consolider les partenariats dans les pays cibles.
- Explorer de nouvelles voies de financements : ADEME, BPI, collectivités locales...

### Technique

- Compléter la gamme aclaira®.
- Diversifier les fournisseurs de membranes.
- Rationaliser la fabrication et la sous-traitance.

## Supérieur hiérarchique

L'Entrepreneur Technico-Commercial rapporte directement au président.

## Rémunération

La rémunération se compose d'un fixe et d'une part variable, cette dernière étant fonction des résultats.

## Divers

- Il s'adapte à la micro-équipe présente en France (Au début il sera seul avec le président).
- Il parle le Français et l'Anglais couramment pour un usage commercial.
- Il est ouvert à des déplacements en Afrique subsaharienne.