

Enerdrape est une entreprise cleantech qui développe et commercialise la première technologie modulaire permettant aux bâtiments et aux infrastructures d'exploiter la géothermie de surface sans forage. Notre solution peut être installée sur une grande variété de surfaces souterraines, notamment dans les parkings, sous-sols, tunnels et autres infrastructures enterrées, transformant ainsi des espaces existants en sources d'énergie renouvelable pour le chauffage, le refroidissement et la production d'eau chaude sanitaire. Enerdrape transforme la manière dont les bâtiments, les infrastructures et les villes peuvent accéder à l'énergie géothermique et valoriser la chaleur fatale.

RESPONSABLE COMMERCIAL·E SENIOR – SUISSE

ENERDRAPE A VALIDÉ SA TECHNOLOGIE SUR LE TERRAIN. NOUS RECHERCHONS MAINTENANT LA PERSONNE QUI EN FERA UN SUCCÈS COMMERCIAL EN SUISSE.

MISSION

Après avoir validé sa technologie sur plusieurs projets en Suisse et à l'international, Enerdrape entre dans une phase d'accélération commerciale.

Votre mission : structurer et développer le marché suisse à partir de nos premières références et de notre réseau existant.

Vous serez responsable du développement du pipeline commercial, de la conversion des opportunités en projets et de relations durables avec nos clients et partenaires des secteurs du bâtiment, de l'énergie et des infrastructures. En lien étroit avec la direction commerciale et les équipes techniques, vous identifierez les projets à fort potentiel, comprendrez les besoins des clients, élaborerez des offres commerciales convaincantes et accompagnerez les prospects du premier contact à la signature du contrat.

Dans les 12 à 18 premiers mois, votre succès se mesurera à votre capacité à construire un pipeline commercial solide, convertir les opportunités stratégiques et établir Enerdrape comme un acteur reconnu des principaux décideurs du bâtiment et de l'énergie en Suisse.

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

- **Stratégie commerciale et go-to-market** : mettre en œuvre la stratégie commerciale d'Enerdrape en Suisse, faire évoluer le positionnement et les processus de vente, avec la possibilité de contribuer à d'autres marchés à mesure que l'entreprise se développe.
- **Prospection et pipeline** : construire et gérer un pipeline solide en ciblant les projets où la technologie Enerdrape® présente la plus forte pertinence technique et économique, auprès des fonds immobiliers, promoteurs, bureaux d'ingénieurs, architectes, énergéticiens et collectivités publiques.
- **Cycle de vente complet** : piloter chaque opportunité de la qualification à la signature (offre, négociation, contrat), avec l'appui des équipes techniques pour proposer des solutions techniquement robustes et commercialement attractives.
- **Partenariats, visibilité et veille** : développer des partenariats stratégiques qui accélèrent l'adoption de la technologie, représenter Enerdrape lors de conférences, salons et événements professionnels, et suivre l'évolution du marché, de la concurrence et du cadre réglementaire.

PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons une personne orientée vers le développement commercial, dotée d'excellentes qualités relationnelles, d'une forte curiosité pour la technologie et capable de travailler en autonomie.

- Français courant indispensable. Un bon niveau d'allemand constitue un avantage important compte tenu de l'ambition de développement sur l'ensemble du marché suisse.
- Expérience démontrée en vente, en développement commercial, en gestion de comptes clés ou dans une fonction commerciale équivalente.
- Expérience d'au moins 5 ans dans les secteurs de l'énergie, du bâtiment, de l'immobilier, du CVC, de la géothermie, de la construction, des infrastructures ou des cleantech en Suisse.
- Capacité à développer des relations durables avec les clients et à gérer l'ensemble du cycle de vente.
- Aptitude à comprendre et à communiquer clairement la valeur d'une solution technologique innovante.
- Esprit entrepreneurial, autonomie, persévérance et forte orientation vers les résultats.
- Disponibilité pour des déplacements réguliers en Suisse.

NOUS VOUS OFFRONS

Rejoindre Enerdrape, c'est participer directement à la commercialisation d'une technologie énergétique innovante à un moment clé du développement de l'entreprise. Le poste offre une forte autonomie, une proximité avec les décisions stratégiques et une collaboration directe avec une équipe multidisciplinaire, dans l'objectif de contribuer de manière significative à la décarbonation du chauffage et du refroidissement des bâtiments. Nous proposons une rémunération attractive, composée d'un salaire fixe compétitif complété par une part variable liée aux performances commerciales et à l'atteinte des objectifs.

INFORMATIONS PRATIQUES

- Lieu de travail : Renens (VD), avec des déplacements réguliers en Suisse
- Taux d'activité : 80-100 %
- Entrée en fonction : dès novembre 2026 ou à convenir
- Candidature : uniquement en ligne, sur notre site web

