

Chargé d'affaires / Technico-commercial (H/F)

Solutions de déshydratation et d'épaississement des boues

Rejoignez Adequatec et donnez du sens à votre action commercial

Adequatec est une PME française spécialisée dans l'ingénierie et la fourniture de solutions sobres et performantes pour le traitement des boues issues des stations d'épuration et des sites industriels.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons un **Chargé d'affaires / Technico-commercial expérimenté** pour accompagner la croissance de nos solutions **ADEQUAPRESS** sur le marché français.

Votre mission

Rattaché(e) directement à la Direction, vous êtes un **acteur clé du développement commercial d'Adequatec**.

Vous intervenez sur l'ensemble du cycle de vente, avec une forte autonomie et une dimension technique marquée.

Vos responsabilités

Développement commercial

- Identifier et qualifier de nouvelles opportunités auprès des collectivités, exploitants, bureaux d'études et industriels
- Développer et convertir les prospects existants
- Élaborer des offres techniques et économiques adaptées, en lien avec le Bureau d'Études

Relation client & technique

- Analyser les besoins clients et proposer des solutions de déshydratation optimisées
- Piloter les essais et démonstrations sur site
- Assurer le suivi client et détecter les opportunités de ventes additionnelles

Marketing & prescription

- Développer un réseau de prescripteurs (BE, agences de l'eau, intégrateurs)
- Participer aux salons professionnels (Pollutec, CGLE...)
- Contribuer à la visibilité d'Adequatec et à la veille concurrentielle et réglementaire

Profil recherché

- Expérience confirmée (≥ 5 ans) dans la vente de solutions techniques dans le secteur de l'eau
- Excellente connaissance du marché français et de ses acteurs
- Réseau professionnel actif

- Formation ingénieur ou technicien (procédés, environnement, chimie industrielle), idéalement complétée par une formation commerciale
- Bon niveau d'anglais professionnel

Qualités attendues

- Autonomie et rigueur
- Solide sens technique et esprit d'analyse
- Capacité à convaincre et à instaurer une relation de confiance durable
- Orientation résultats et adhésion aux valeurs environnementales

Pourquoi rejoindre Adequatec ?

- Des solutions techniques reconnues, à fort impact environnemental
- Une PME à taille humaine, avec des circuits décisionnels courts
- Une forte autonomie dans le poste
- Des perspectives d'évolution réelles vers un poste de **Directeur Commercial**
- Une implication directe dans la stratégie commerciale de l'entreprise

Conditions

- CDI – Temps plein
- Localisation : Charente-Maritime
- Déplacements nationaux : 50 à 60 %
- Rémunération : 40 à 50 k€ fixe + variable incitatif
- Avantages : véhicule de fonction, outils de mobilité, mutuelle

Candidature

Merci d'adresser votre CV à : contact@adequatec.com

Ou

Rendez-vous visite au salon CGLE à Rennes (Hall 3, Stand 33) les 21/22 janvier 2026