https://www.artemys.be/job/developpeur-commercial-secteur-immobilier-et-techniques-speciales/

Développeur commercial – secteur immobilier et techniques spéciales

Hiring organization
Artemys

Employment Type
Full-time

Duration of employment
Unspecified

Industry
Renewable energy

Job Location
Brussels, Brussels Region

Date posted
22 January 2026

Valid through
30.06.2026

Description

Pour notre client **Watt Matters**, nous recherchons un **développeur commercial – secteur immobilier et techniques spéciales**, chargé de piloter des **projets d'efficacité énergétique pour les bâtiments de grandes tailles**. Passionné par la transition énergétique, vous souhaitez contribuer à l'ambition de l'entreprise : devenir, à moyen terme, une société à faibles émissions de carbone.

Lieu: **Région de Bruxelles-Capitale principalement**

Responsibilities

Watt Matters est spécialisée dans la conception, l'installation, le financement et l'exploitation d'installations de production d'énergie pour les bâtiments résidentiels et publics. Ses solutions et services techniques comprennent l'installation de chaufferies et d'unités de cogénération, de pompes à chaleur, de systèmes photovoltaïques, de systèmes de surveillance et de contrôle à distance, ainsi que l'isolation des bâtiments.

Watt Matters s'engage à accélérer la transition énergétique et à devenir une société à faibles émissions de carbone dans un avenir proche. Elle vise également à devenir un acteur de premier plan sur le marché de la transition énergétique.

Dans le cadre de son expansion rapide, l'entreprise recherche un **développeur commercial** alliant un sens aigu des affaires à une véritable conscience environnementale. Ce poste consiste principalement à recevoir, identifier, analyser et suivre les prospects commerciaux dans le domaine de la rénovation énergétique des grands bâtiments. Il est par ailleurs dédié à la mise en œuvre de nouveaux bâtiments à énergie zéro, en particulier dans le secteur tertiaire.

En tant que **développeur commercial pour des projets d'efficacité énergétique**, vous serez au cœur des activités de développement commercial. Votre principale responsabilité sera de conclure des accords avec les gestionnaires immobiliers (syndicats de copropriété ou syndics) de grands immeubles résidentiels. À cette fin, vous présenterez deux modèles commerciaux:

1) **Tiers investisseur** – Watt Matters **finance** la solution technique, son installation et sa maintenance en échange de contrats de location liés aux systèmes énergétiques

2) **Fournisseur de solutions** – Watt Matters **fournit et conçoit** la solution technique pour les clients

Vos tâches principales :

– Observer et comprendre la structure et la culture de l'entreprise. De plus, analyser et vous familiariser avec les solutions techniques et les propositions de valeur de Watt Matters. En quelques mois, observer et évaluer l'approche commerciale de l'entreprise dans ce contexte

– Observer les opportunités du marché et effectuer une analyse fonctionnelle des opportunités commerciales

– Identifier et valider les objectifs de vente avec votre direction

– Développer une stratégie commerciale liée au marché de la construction et aux gestionnaires immobiliers (syndicats de copropriété) de grands projets résidentiels

– Décomposer votre stratégie commerciale en éléments concrets, y compris les

indicateurs clés de performance (KPI) et les outils. Vous assurer que vous êtes parfaitement prêt à vous engager dans des activités commerciales dans un délai défini
– Intégrer une approche « Hunter » dans votre stratégie, tout en conservant un intérêt secondaire pour les opportunités « Farmer ». Dans le même temps, veillez à établir des relations de confiance à long terme avec vos clients, sans jamais compromettre sur l'éthique
– Donner la priorité à la mise en œuvre de votre stratégie commerciale, en gardant toujours comme objectif principal l'obtention de bons résultats commerciaux. Pour y parvenir, vous vous sentez à l'aise:
i À agir comme un «faiseur» : en adoptant une approche commerciale proactive et « pratique » tout en créant quotidiennement un flux constant d'opportunités commerciales
ii À rencontrer activement vos clients, à établir des relations étroites et durables avec eux et être leur interlocuteur unique tout au long du processus
iii À préparer des analyses de rentabilité solides, en tenant compte de la technologie, de l'ingénierie, des besoins spécifiques du projet en vue de les présenter à vos clients. Vous agirez comme un « entrepreneur au sein de Watt Matters afin de rassembler les supports techniques nécessaires à cette fin
– Collaborer de manière proactive avec vos équipes internes afin d'acquérir une meilleure compréhension de votre environnement technique et de bénéficier d'un soutien lors des réunions commerciales, entre autres. Agir à nouveau en tant qu'« intrapreneur » tout au long de votre parcours professionnel afin de stimuler une collaboration positive et efficace au sein de l'entreprise
– Continuer à vous former : élargir et développer votre expertise afin de répondre aux exigences de l'entreprise et, surtout, aux besoins des clients
– Préparer également des analyses et des rapports de performance de manière ordonnée et en temps opportun
– Contribuer à la stratégie de croissance de l'entreprise en conquérant de nouveaux marchés et en développant des produits et des solutions techniques innovants en collaboration avec le directeur commercial
– Représenter Watt Matters et faire la promotion et la vente de solutions énergétiques pour les grands bâtiments, y compris les projets de bâtiments à énergie zéro (unités de cogénération, systèmes de chauffage et de récupération, panneaux solaires, pompes à chaleur, systèmes de surveillance et de contrôle à distance, isolation des bâtiments) lors de diverses occasions, salons professionnels, conférences, etc. Organisez de tels événements selon les besoins
– Faites preuve de flexibilité et d'adaptabilité en adaptant les solutions proposées aux besoins évolutifs des clients

Qualifications
– Fort engagement personnel en faveur de la transition énergétique, en accord avec les objectifs et l'approche de l'entreprise
– Diplôme pertinent
– Connaissance du secteur du développement immobilier ou des techniques spéciales, avec une expérience pertinente dans un poste lié au secteur immobilier ou aux techniques spéciales du bâtiment
– Une expérience dans la prospection et la gestion de portefeuille est la bienvenue
– Intérêt manifeste pour les questions environnementales actuelles
– Excellentes compétences relationnelles et commerciales, avec de solides aptitudes à l'écoute et au conseil
– Excellentes compétences communicationnelles orales et écrites ; solides compétences en négociation
– Idéalement, une compréhension des outils CRM (tels que Hubspot) et aisance dans l'utilisation d'Excel et des indicateurs financiers/énergétiques actuels
– Capacité à gérer divers intervenants internes et externes
– Capacité à écouter, expliquer et convaincre

− Capacité à élaborer un dossier commercial solide et à le défendre devant tous les intervenants concernés
− Capacité à comprendre l'importance ou l'impact des événements et des circonstances et à réagir de manière appropriée
− Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
− Motivé, structuré, orienté vers les objectifs
− Personnalité proactive avec une attitude positive
− Axé sur le développement commercial et l'obtention de résultats
− À l'aise pour travailler dans un environnement dynamique et en constante évolution
− Maîtrise du **français** ; bonne connaissance de l'**anglais** ; la connaissance du **néerlandais** est un plus

Job Benefits

− Un contrat de travail à temps plein
− Un salaire attractif assorti d'un large éventail d'avantages sociaux et de perspectives d'évolution de carrière
− La possibilité de travailler dans un environnement agréable au sein d'une équipe dynamique et motivée, engagée dans la transition énergétique et désireuse de faire la différence
− Des possibilités d'apprentissage et de développement continus