



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-f-h-55>

Directeur Commercial F/H

Description

d2m Services recherche un **Directeur Commercial** pour accompagner le développement d'un acteur innovant de la **transition énergétique maritime**.

Spécialisé dans la **propulsion maritime décarbonée**, notre partenaire conçoit et développe des **solutions technologiques de rupture** destinées à rendre le transport maritime plus durable. Engagée dans la réduction de l'empreinte environnementale du secteur, cette entreprise associe **ingénierie de pointe**, **transition énergétique** et **passion maritime** pour réinventer l'avenir de la navigation.

En tant que Directeur Commercial, votre rôle sera **decatalyser le développement des ventes et d'organiser l'activité commerciale**, en France comme à l'international. Vous serez un acteur clé dans la structuration et l'accélération de la stratégie commerciale, avec pour objectif d'accompagner la croissance d'une entreprise en pleine expansion et à fort impact environnemental.

Dans ce cadre, vous aurez la responsabilité de :

- Élaborer une stratégie commerciale alignée sur les ambitions de croissance de l'entreprise
- Accroître les ventes des solutions de traction vélique sur divers segments : BtoB à forte valeur ajoutée, BtoC, réseaux de distribution et vente en ligne
- Détecter et établir des partenariats commerciaux durables
- Conduire personnellement les **négociations stratégiques**
- Encadrer, structurer et développer les compétences des équipes placées sous votre responsabilité
- Finaliser l'implémentation d'outils de suivi et d'analyse de la performance commerciale
- Représenter activement la société dans son écosystème, notamment lors de salons, d'événements professionnels et au sein de réseaux sectoriels
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques, R&D et communication pour assurer l'harmonie entre l'offre, les besoins des clients et la stratégie globale
- Faire remonter les signaux du marché pour éclairer les décisions de la direction et les priorités de développement
- **Participer aux réflexions stratégiques de l'entreprise en tant que membre du Comité de Direction**

Qualifications

Expérience et compétences :

- **‘Expérience en développement commercial** probante ans des milieux techniques complexes, notamment dans l'industrie maritime, mécanique ou des énergies.
- **Expertise avérée dans la gestion de cycles de vente longs** avec des prix unitaires élevés.
- Historique de succès en gestion d'équipes commerciales et en structuration de départements.
- Excellente aptitude à la négociation, pensée stratégique et approche axée sur les résultats.
- À l'aise dans des milieux internationaux et multiculturels.

Formation et connaissances sectorielles

- Diplôme supérieur obtenu dans une école de commerce
- **Bonne compréhension du secteur maritime** ou un fort intérêt pour celui-ci.
- **Enthousiasme pour les technologies de propulsion alternatives et la transition énergétique.**

Langues et mobilité

- Maîtrise parfaite du français et de l'anglais
- Disponibilité pour des déplacements nationaux et internationaux.

Qualités personnelles

- Goût prononcé pour la vente, le développement de réseau et le relationnel client
- Esprit d'analyse, leadership, autonomie, sens du collectif
- Envie d'avoir un impact concret en contribuant à un projet innovant au service de la décarbonation du transport maritime.

Organisme employeur
D2M SERVICES

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
33529, LA TESTE DE BUCH, LA
TESTE DE BUCH, France

Date de publication
20 octobre 2025 à 19:06

Valide jusqu'au
19.11.2025