



TMW ETOFFE SA FORCE DE FRAPPE COMMERCIALE

TMW - concepteur & installateur d'équipements dédiés à la concentration des effluents industriels – accueille quatre nouveaux collaborateurs.

Paris, le 13 novembre 2013 –TMW participe à la protection de la ressource hydrique en développant une technologie dédiée à la concentration d'effluents industriels et valorisation des concentrats et distillats.

Dans le prolongement de l'augmentation récente de capital de deux millions d'euros, TMW intensifie le service proposé à ses clients en renforçant ses équipes avec le recrutement de 3 nouveaux ingénieurs commerciaux répartis sur l'ensemble de l'hexagone (Caen, Bordeaux, Marseille, Saint Etienne), et de Jean-Bernard SALVAN, en tant que Directeur Commercial. Cette nouvelle équipe expérimentée apportera, sur le terrain, toute sa connaissance du traitement des effluents :

- ⊕ Jean-Bernard SALVAN a travaillé plus de 20 ans dans l'industrie du traitement de l'eau et exercé différentes fonctions commerciales et managériales dans les activités d'équipement, conception/construction et exploitation en France et à l'International. Il fût notamment Directeur Commercial à la Direction des Marchés Industriels de Veolia Eau, où il apporta son expérience en équipements et services associés pour animer les ventes et développer les relations avec les grands comptes. Désormais, il développera les mêmes missions au sein de TMW.
- ⊕ Delphine DALEX, recrutée pour la région de Saint Etienne, bénéficie d'une expérience professionnelle de plus de 13 ans dans le traitement de l'eau et la valorisation des déchets, avec notamment la responsabilité commerciale chez BP2E (Brunel Planchet Épuration et Environnement), et auparavant, la responsabilité du développement Rhône Ain Industries chez Veolia propreté.
- ⊕ Jean-Philippe DEVIN, en charge de la région bordelaise. Ancien technico-commercial pour la société Brenntag sud-ouest (distribution de produits chimiques industriels de spécialités et de commodités), il a développé et fidélisé un portefeuille de clients industriels, géré les achats et ventes de matières premières chimiques et préconisé de nouveaux produits de commodités et de spécialités.
- ⊕ Olivier SABEL, dédié à la région Nord Ouest, a officié en tant qu'ingénieur commercial pour le groupe Ashland, spécialisé dans le traitement des eaux industrielles, où il était dédié à la vente de produits chimiques de spécialités pour le traitement des eaux industrielles, d'équipements de prétraitement des eaux et d'automatismes et de régulation spécifiques.

« Cette structuration significative de notre force commerciale démontre notre orientation stratégique prioritaire, et les premiers retours clients valident sa pertinence en trois phases : apporter une solution compétitive et techniquement performante à la réduction des déchets industriels liquides, valoriser les distillats et concentrats issus de cette concentration, proposer un modèle locatif pour aider le client à développer son outil industriel » explique Thierry SATGE – Directeur de TMW. *« Grâce à la participation d'Eren Groupe à notre augmentation de capital, nous pouvons désormais mettre en œuvre tous les moyens humains pour fournir une prestation complète aux clients : de la validation de la solution à la mise à disposition, le suivi et la maintenance de l'équipement... Cette offre s'appuie sur un business model locatif et permet à nos clients d'accéder à une réduction immédiate de ses coûts de traitement, tout en poursuivant ses projets d'investissement stratégiques ».*

L'équipe commerciale vient ainsi compléter logiquement la force de frappe du département de recherche et développement situé à Angers.

L'ambition de TMW est de mettre en service 600 installations à horizon trois ans, ce qui représente 400 000m³ de traitement de déchets toxiques et dangereux.

Les nouvelles équipes commerciales de TMW seront présentes au MIDEEST (19 au 22 novembre - Parc des Expositions Paris Nord Villepinte, sur le stand du village traitement des matériaux, Hall 6) et sur Pollutec (du 3 au 6 décembre Paris Nord Villepinte, Hall 6, allée D, Stand 159).

A propos de TMW : fondée en 1999 par Philippe Bertin et Jean-Paul Domen, TMW développe et commercialise une technologie brevetée permettant la production d'eau potable à partir d'eau de mer ou d'effluents grâce notamment à l'utilisation d'une énergie 100% renouvelable (solaire ou géothermie) ou bien de chaleur perdue (eau chaude, vapeur, gaz). Portée initialement par un groupe d'une trentaine d'investisseurs individuels et une équipe de 20 personnes, la start-up angevine a investi plus de 5 millions d'euros pour développer cette technologie. Basée à Paris (siège) et dans le Maine-et-Loire (activités de R&D et production), la cleantech a fusionné avec sa société sœur TET en 2010 afin de renforcer leur capacité de recherche & développement, de production et de commercialisation de technologies innovantes. Plus d'information sur : <http://www.tmw-technologies.com>

CONTACT PRESSE

COKLICOT COMMUNICATION - **Nathalie COLLIN**
Portable : + 33 (0)6 50 91 93 37
nathalie.collin@coklicotcommunication.fr
www.coklicotcommunication.fr