

Ingénieur Technico-commercial F/H

Description

Nous recherchons un Spécialiste Commercial Sectoriel (Sector Account Specialist) dont le rôle est essentiel pour s'assurer que les clients obtiennent l'électricité, le chauffage et la climatisation dont ils ont besoin. C'est un rôle clé dans l'activité du groupe.

Vous aurez un plan de vente (portefeuille de comptes) dans lequel vous gérerez et assurerez la croissance de vos clients actuels, ciblez et reconquerez vos anciens clients et prospecterez des clients cibles (nouveaux clients) en mettant l'accent sur la croissance couplée à la rentabilité. Des compétences interpersonnelles ainsi qu'une ténacité sont essentielles pour réussir et être professionnel dans tout ce que vous faites. Le rôle est réparti à 40 %/60 % entre la prospection de nouvelles entreprises et la croissance des comptes existants.

Principales responsabilités:

- Responsable du ciblage, du développement et de l'acquisition de clients dans le cadre de votre plan de vente
- Motiver à atteindre et dépasser les objectifs. Objectifs de revenus et KPI de vente pilotés
- S'assurer que nos coûts non liés à la location sont correctement tarifés (carburant, fret et réembauche)
- Interventions et déplacements sur toute la France
- Établir et entretenir des relations de travail efficaces avec les clients et les collègues axé sur les processus, suivant le processus de vente de l'entreprise (excellence commerciale du secteur), ainsi que tous les processus CRM et CPQ (force de vente)
- Exigences minimales d'activité de vente et exigences de conformité CRM et CPQ
- Surveiller et analyser les législations liées aux comptes clés et les impacts potentiels
- Étudier et proposer des développements de flotte et de services pour répondre aux besoins des clients et de la législation

Profil recherché

Qualifications requises :

- Diplôme en vente ou dans une discipline technique
- Professionnel de la vente technique astucieux sur le plan commercial avec une expérience significative,
- Expérience de la vente (ou de la location) de biens d'équipement ou de la vente de solutions ou de services techniques/d'ingénierie. (Vente de solution)
- Minimum 5 ans d'expérience réussie dans la vente de haut niveau dans l'environnement des services industriels.

Compétences requises :

- Dévouement et engagement à atteindre les objectifs.
- Une connaissance dans le domaine électrique vivement souhaité
- Axé sur les objectifs et axé sur les résultats avec un historique de dépassement constant des objectifs de ventes et d'activité KPI

Date de publication

24 juillet 2023

Organisme employeur

Confidentiel

Secteur

Energie

L'entreprise partenaire ou cliente opère dans le secteur Électrique et Nucléaire et est un leader mondial de la location de matériel de production d'électricité (groupes électrogènes) et de solution de régulation de température (groupes de froid, tours de refroidissement).

Durée du contrat

CDI / Temps plein

Type de poste

Temps plein

Lieu du poste

Ile-de-France, France

Salaire de base

Selon le profil €

Date de début du poste

ASAP

Valide jusqu'au

30.09.2023

- **Permis de conduire valide**
- **Anglais requis comme langue première ou seconde**
- **Autodidacte prenant l'initiative**
- **Capable de gérer la complexité, penseur créatif**
- **Très bonnes compétences interpersonnelles et de communication**
- **Motivé par le succès, fort engagement**
- **Auto-motivé et confiant**
- **Esprit d'équipe**
- **Volonté de voyager fréquemment**