



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-energie-f-h>

Account Manager Energie – F/H

Description

Description de l'entreprise

Depuis plus de 20 ans, Talan conseille et accompagne les entreprises et les institutions publiques dans la mise en œuvre de leurs projets de transformation et d'innovation en France et à l'international.

Présent dans 20 pays, le Groupe, certifié Great Place To Work, qui compte plus de 7200 collaborateurs, ambitionne de dépasser la barre du milliard d'euros à horizon 2025.

Nous accompagnons les entreprises dans des secteurs variés : énergie, industrie, transport, finance, luxe... à travers 3 grandes expertises :

- Le Conseil en Management et Innovation (320 Consultants en France)
- La valorisation des données, leurs structurations, et leurs usages (Data et Technologies)
- L'intégration de solutions logicielles (Cloud et Applications Services)

Nos valeurs : engagement, respect, partage, esprit d'équipe et optimisme.

Talan est une entreprise responsable, reconnue par ses collaborateurs et attachée à la diversité.

Retrouvez nos engagements RSE ici et nos actions en faveur de la diversité ici

Des aménagements peuvent être proposés si vous êtes en situation de handicap.

Missions

Vous aurez la responsabilité commerciale de contribuer au développement de l'activité d'un grand compte du secteur de l'Energie, vos challenges seront les suivants :

- Participer à la définition de la stratégie secteur/compte à court moyen long terme (et la décliner) avec les différents acteurs référents de l'équipe Energie (Experts, Managers, Sales...)
- Identifier et développer la matrice de contacts et de décideurs pour accompagner nos clients, en lien avec notre stratégie et le catalogue de nos offres
- Développer le chiffre d'affaires et assurer le rayonnement de la marque Talan

Organisme employeur
CARREVOLUTIS

Type de poste
Temps plein

Secteur
PROGRAMMATION
INFORMATIQUE

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
17 octobre 2025 à 09:04

Valide jusqu'au
16.11.2025

- Assurer le suivi et la montée en charge des dispositifs et prestations en cours sur le périmètre qui vous sera confié,
- Identifier de nouvelles cibles et de nouvelles opportunités de prospection sur votre périmètre
- Être un véritable chef d'orchestre des phases d'avant-vente en étroite relation avec les BU du groupe et les régions
- Suivre les affaires sur le plan administratif et financier du début jusqu'à la fin du processus

Qualifications

Profil recherché

Titulaire d'une formation supérieure de niveau Bac+ 5, type Ecole d'ingénieur ou de commerce, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 2 ans dans la vente complexe en ESN ou vente en cabinet de conseil.

Vous avez démontré dans vos expériences précédentes, un sens aigu des responsabilités ainsi qu'une forte autonomie.

Vous avez la capacité à fédérer autour de vous, coordonner différentes équipes et êtes pro actif pour lancer des initiatives innovantes pour capter du business dans un secteur en pleine transformation.

Venez créer votre terrain de jeu, rejoignez-nous !