



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-nvent-eriflex-nord-est-de-la-france-f-h-2>

Business Developer nVent ERIFLEX (Nord Est de la France) F/H

Description

Nous recherchons des personnes qui souhaitent mettre leur innovation au service de notre réussite – et de la leur. Rejoignez une entreprise qui œuvre à assurer un monde plus sûr en connectant et en protégeant ses clients avec des solutions électriques créatives.

Le Business Developer nVent ERIFLEX est directement responsable de la croissance des ventes des produits dans le territoire assigné, en créant la demande de produits auprès d'utilisateurs finaux notamment les tableautiers électriques, installateurs électriques, OEM et partenaires de distribution dans un modèle de vente à trois niveaux, avec un focus sur les marchés de croissance verticale tels que la mobilité électrique, le stockage d'énergie, les centres de données et les énergies renouvelables. Le rôle implique de travailler à domicile et de voyager chaque semaine pour couvrir les régions suivantes : Hauts-de-France, Grand Est, Bourgogne-Franche-Comté.

- Atteindre les objectifs de vente en convertissant de nouveaux clients directs et indirects potentiels.
- Créer la demande de produits en identifiant et en rencontrant des ingénieurs, acheteurs, chef de projet, prescripteurs... de tableautiers, d'intégrateurs, installateurs et d'OEM, dans le secteur électrique pour le marché industriel et tertiaire.
- Promouvoir efficacement les (nouveaux) produits en démontrant nos propositions de valeur et en mettant en avant les avantages des produits pour chaque application et segment de marché.
- Guider l'utilisation et les meilleures pratiques des produits nVent ERIFLEX et coordonner les réponses aux questions des utilisateurs finaux, des prescripteurs de produits et d'autres partenaires.
- Coordonner les relations entre les utilisateurs finaux ciblés, les comptes stratégiques, les partenaires de distribution et nVent.
- Négocier des contrats et des accords avec des comptes transactionnels en collaboration avec l'équipe de vente de canaux et dans le respect des directives de tarification et de gestion des Produits
- Tenir des présentations techniques régulières, des séminaires de formation et fournir un support sur site.
- Collaborer avec l'équipe de vente distribution pour résoudre la stratégie de pénétration basée sur la segmentation des clients.
- Analyser le funnel d'opportunités et rapporter les activités et succès de

Organisme employeur
ERICO FRANCE SARL

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION DE MATÉRIEL DE
DISTRIBUTION ET DE
COMMANDE ÉLECTRIQUE

Lieu du poste
76540, ROUEN, ROUEN, France

Date de publication
25 septembre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au
25.10.2025

vente sur la plateforme CRM salesforce.com

Qualifications

VOUS AVEZ:

- Un Master, de préférence un diplôme d'ingénieur, ou plus de 10 ans d'expérience dans l'industrie électrique.
- Première expérience de vente de produits techniques, idéalement dans le marché électrique
- Expérience dans le domaine du tableaux électriques et/ou les applications de transformateurs / gaines à barre
- Expérience avec un système de gestion de la relation client, de préférence salesforce.com.
- Connaissance de base d'Excel et de Microsoft Office.
- Compétence à gérer plusieurs tâches/projets en parallèle, tout en travaillant dans un environnement rapide de manière autonome.
- Capacité à démontrer un haut niveau d'attention aux détails et à produire des résultats mesurables constants
- Compétences pour opérer dans un processus défini et recommander des améliorations.
- Capacité à utiliser des compétences de communication écrite et verbale solides, avec la capacité de collaborer avec des personnes à tous les niveaux au sein et en dehors de l'organisation.
- **Montrer de l'énergie, de la motivation et de la persévérance, surtout face à la résistance ou aux revers !**
- **Avoir une personnalité dynamique, très motivée et être un excellent coéquipier capable de nouer facilement des relations !**
- Anglais niveau professionnel serait un plus