



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developpeur-industrie-f-h-2>

Business Développeur Industrie F/H

Description

DESCRIPTION

QUALISTEO est une entreprise française innovante, leader dans le comptage, la mesure et le traitement des données énergétiques en milieu industriel. QUALISTEO propose à ses clients une technologie de rupture, simple, non-intrusive et fiable permettant d'analyser, d'optimiser et de réduire leur consommation d'énergie et leur empreinte carbone.

Prix européen de l'innovation, primée à de nombreuses reprises, avec des produits 100% made in France, l'entreprise a su se développer et devenir une référence sur le marché de l'efficacité énergétique en France et à l'international avec des installations dans plus de 40 pays.

QUALISTEO a réussi une levée de fonds historique en 2023 lui donnant les moyens de ses ambitions, visant ainsi un développement exponentiel de son CA à plus de 50 MEUR d'ici 2028.

Le lancement d'un nouveau produit de comptage innovant et le renforcement de son positionnement sur le secteur des Process Industriels s'inscrit dans cette démarche et amène QUALISTEO à créer plusieurs postes de Business Développeur Industrie f/h Smart Metering & Optimisation Energétique.

MISSIONS

Moteur et garant du bon développement de l'offre comptage, mesure et analyse auprès des clients industriels de votre secteur géographique et en accord avec la Direction :

- Vous alimentez la définition de la stratégie commerciale et exécutez sa bonne mise en oeuvre via des plans d'action.
 - Vous prospectez, gérez et développez un portefeuille de clients industriels dans le respect des objectifs fixés en matière de CA et de satisfaction client.
 - Vous générez et validez les leads commerciaux et assurez un niveau élevé de transformation en clients QUALISTEO.
 - Vous analysez les besoins clients et proposez les solutions QUALISTEO les plus adaptées en matière d'efficacité énergétique, en vous appuyant sur l'équipe technique.
 - Vous pratiquez un reporting régulier et pertinent auprès de votre Direction.
- Seul garant de votre performance commerciale, vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie et sous la responsabilité de votre hiérarchie.

Qualifications

De formation BAC+5 ou équivalent, vous justifiez de min. 4 ans d'expérience réussie dans la vente de produits ou services aux industriels.

La vente d'instruments de mesure, de comptage, de smart metering, des solutions

Organisme employeur

ELATOS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

06088, NICE, NICE, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

13 janvier 2026 à 16:03

Valide jusqu'au

12.02.2026

SAAS ou des services d'accompagnement (type Energy Management) est un atout.

- Aisance relationnelle
- Fonceur
- Bon négociateur
- Entrepreneant
- Autonome
- Esprit d'équipe
- Maitrise des outils informatiques (MS office)
- L'anglais est un atout

Des déplacements réguliers sont à prévoir sur votre région ainsi qu'au siège situé à Nice.

AVANTAGES

- Rémunération attractive + variable
- Véhicule de fonction
- Télétravail
- Bonne atmosphère de travail
- Opportunité de grandir et d'évoluer

Vous évoluerez au sein d'une équipe jeune, dynamique et motivée. Véritable opportunité pour un candidat ambitieux de jouer un rôle clef dans le développement et le succès d'une entreprise en pleine expansion avec une excellente ambiance de travail.

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence QBDCE1.