



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developpeur-logiciel-de-management-des-energies-f-h-2>

Business Développeur Logiciel de Management des Energies F/H

Description

En plein essor, nous créons ce poste de Business Developpeur.se pour développer les ventes de notre logiciel InterWatt dédié au management de l'énergie et la décarbonation dans l'industrie et le bâtiment. Nous vous proposons de rejoindre une entreprise où il fait bon travailler et où performance rime avec autonomie et curiosité ! et de commercialiser une offre participant à la décarbonation et aux économies d'énergie.

Ce poste est basé en Ile de France (télétravail) pour mieux couvrir le quart nord-est de la France : IDF, Normandie, Hauts de France et Grand Est. Notre objectif est de créer une nouvelle agence en IDF pour améliorer notre présence nationale

Votre mission est le **développement de nouveaux clients et de nouveaux marchés** en vous appuyant sur votre goût et votre expérience de la prospection et de la vente (analyse du besoin, construction des offres technico-commerciales, négociations).

Vous serez accompagné.e par le Responsable du Business Développement basé à notre siège (44). C'est un poste de **conquête commerciale** qui nécessite aussi de développer des relations sur le long terme avec les décideurs et nos partenaires. Vous aurez pour interlocuteurs des **industriels, des gestionnaires de patrimoine immobilier, des BE et des collectivités**.

Vous assurez un réseautage et une veille, notamment au travers de votre participation et prise de parole à des événements physiques et digitaux. Vous proposez une stratégie opérationnelle adaptée aux objectifs de la société et participez à la stratégie commerciale. Vous collaborez avec les membres de l'équipe commerciale et vous travaillez avec l'équipe technique qui vous épaulera en avant-vente, ainsi que les équipes marketing et ADV.

Le poste débutera en home office et nous mettrons rapidement en place des locaux en espace partagé permettant de disposer d'un bureau et d'une salle de réunion. **Votre domicile est proche des grands axes routiers et infrastructures de transport, préférentiellement dans l'est de l'IDF.**

Vous serez formé.e en interne sur le logiciel et les principes du management des énergies si vous n'en êtes pas familier. Suivant le développement des ventes, par la suite vous pourrez commercialiser d'autres offres de notre gamme dans le domaine de l'Industrie 4.0 et du smart building.

La société mettra à votre disposition un **véhicule de fonction, un ordinateur portable, un smartphone, le matériel nécessaire au télétravail et le backoffice nécessaire à la réalisation de vos missions.**

Rémunération : 50 à 55 k€ à objectif atteint avec sur-rémunération non plafonnée

Organisme employeur
ATYS CONCEPT

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
FOURNITURES ET
ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS
DIVERS

Lieu du poste
77083, CHAMPS SUR MARNE,
CHAMPS SUR MARNE, France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication
24 septembre 2024 à 13:03

Valide jusqu'au
24.10.2024

sur son dépassement.

- + Intéressement
- + Mutuelle familiale
- + Prévoyance
- + Tickets restaurants
- + Plateforme de bons d'achat

Qualifications

Personne de terrain, après une formation supérieure en commerce ou en performance énergétique, **vous disposez d'une expérience de plus de 5 ans en vente de logiciels et/ou de services dans le domaine de l'efficacité énergétique** en cycle de vente long et complexe auprès d'interlocuteurs de très bon niveau.

Vous êtes orienté.e conquête commerciale, cependant aider et conseiller votre interlocuteur, client de l'entreprise, vous motivent tout autant que de gagner des affaires. Consacrer du temps sur le terrain au contact des prospects, des clients et des partenaires vous plaît. Vous maîtrisez suffisamment bien l'anglais pour échanger avec des partenaires.

Curiosité et goût pour la nouveauté, appétence pour l'informatique en milieu industriel, l'efficacité énergétique, esprit d'analyse et de synthèse, capacité d'adaptation, organisation et rigueur, écoute active vous décrivent bien.

Au-delà des connaissances et expériences, nous serons sensibles aux candidat.e.s qui apprécient l'idée de rejoindre une petite équipe dynamique avec l'envie de participer au développement de l'entreprise.