



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-f-h-89>

Commercial sédentaire F/H

Description

Rejoignez un acteur majeur de la transition énergétique. Dalkia, filiale du groupe EDF, propose à ses clients, Collectivités et Entreprises, des solutions innovantes pour réaliser des économies d'énergie et favoriser le développement des énergies renouvelables.

Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons un Commercial Sédentaire, basé à la Direction Régionale de Toulouse.

Vos missions :

Vous êtes chargé de fidéliser, d'ennoblir et de développer, par téléphone ou tout autre moyen de communication à distance, un portefeuille de clients et/ou de prospects dans le respect des objectifs individuels, tout en garantissant la satisfaction clients afin de contribuer aux résultats économiques de l'entreprise.

Vous mettez en place les plans d'actions de fidélisation, d'ennoblissement, de renégociation des contrats et de conquête de nouveaux clients conformément aux orientations commerciales du Groupe et instructions de vente.

Vos principales missions :

- Elaborer son plan d'action commercial
- Initier et concrétiser des contacts prospects
- Analyser les besoins du client, exprimés ou implicites
- Répondre aux appels d'offres privés ou public
- Proposer aux clients des prestations supplémentaires et être force de proposition au travers de solutions innovantes
- Assurer les négociations commerciales et contractuelles
- Élaborer les contrats, avenants et renouvellements et veiller à leur validation juridique Prendre en compte les aspects QSE et réglementaires dans les propositions
- Veiller au respect des processus, procédures et modes opératoires
- Réaliser le reporting permettant de suivre l'activité commerciale
- Assurer la bonne tenue à jour des informations en lien avec l'activité commerciale dans l'outil CRM
- Travailler en étroite collaboration avec les différents services Dalkia
- Contribuer à la satisfaction client
- Suivre la facturation des prestations réalisées

Qualifications

Vos points forts :

- Développer et entretenir des relations commerciales,
- Utilisation logiciel CRM,
- Connaître les types d'offres / les types de contrats Analyser, diagnostiquer, être force de proposition Négocier et conclure une affaire,
- Rédiger des documents contractuels
- Savoir gérer les priorités
- Travailler en mode transverse

Organisme employeur

DALKIA

Type de poste

Temps plein

Secteur

PRODUCTION ET DISTRIBUTION
DE VAPEUR ET D'AIR
CONDITIONNÉ

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Date de publication

10 janvier 2026 à 10:03

Valide jusqu'au

09.02.2026