



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-btp-f-h-2>

Ingénieur commercial BTP F/H

Description

En intégrant notre équipe commerciale, vous serez au cœur de l'action pour connecter nos solutions techniques innovantes aux acteurs majeurs de la construction. Vos missions ?

- Identifiez et engagez de nouveaux clients dans la région IDF, tels que des cabinets d'architecture, des maîtres d'œuvre de conception et des bureaux d'étude structures.
- Analysez les attentes de vos interlocuteurs pour proposer des solutions techniques sur mesure, alliant acier, béton et bois, en parfaite adéquation avec les projets de construction mixte.
- Offrez un support technique proactif aux ingénieurs civils, architectes et investisseurs, tout en vous positionnant comme un partenaire clé dans la réalisation de leurs projets.
- Rédigez, suivez et négociez les devis et contrats de vente pour transformer les échanges en succès commerciaux.
- Coopérez étroitement avec nos équipes techniques internes, responsables produits et sites de production pour garantir des solutions de haute qualité.
- Cultivez des relations durables grâce à un suivi après-vente attentif et professionnel.

Faites de chaque projet une réussite et devenez l'ambassadeur de solutions techniques innovantes dans la construction !

Qualifications

Nous recherchons un profil dynamique et passionné, et c'est peut-être vous ! Votre capacité à allier expertise technique et compétences commerciales sera essentielle pour accompagner notre croissance dans le secteur de la construction. Voici ce que nous attendons de vous

- **De Bac+3 à Bac+5, vous avez une formation ou une expérience solide dans les structures ou l'architecture, avec des connaissances en statique.**
- **Une expertise en préfabrication, charpentes métalliques ou structures en bois serait un véritable atout.**
- Vous maîtrisez la vente dans le secteur de la construction et connaissez bien les acteurs locaux. Si vous disposez déjà d'un carnet de clients, c'est un atout majeur.
- Vous êtes capable de prospection efficacement, de tisser des relations

Organisme employeur

CO EFFICIENCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

6 janvier 2025 à 10:03

Valide jusqu'au

05.02.2025

commerciales durables et de trouver un équilibre entre les résultats immédiats et la gestion de projets à long terme.

- Votre esprit entrepreneurial, votre autonomie et votre capacité à collaborer en équipe vous permettent de relever les défis avec succès.
- **Avec un niveau d'anglais B1 minimum**, vous êtes à l'aise pour rédiger et lire des documents techniques et échanger avec des équipes internationales, notamment en Finlande.
- Vous maîtrisez les logiciels CRM et ERP pour un suivi précis et efficace de votre activité.
- Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Notre processus de recrutement

1. Premier échange avec le cabinet Co-Efficiency pour découvrir votre parcours et vos motivations.
2. Rencontre avec notre équipe pour discuter de vos ambitions et envisager l'avenir ensemble.
3. Entretien sur site pour découvrir votre futur environnement et nos projets.
4. Retour final avec une réponse suite à vos entretiens !