



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-energie-b-to-b-f-h>

## Ingenieur commercial énergie B to B F/H

### Description

Envie de donner du sens à votre carrière ? Nous vous proposons de rejoindre une entreprise résolument tournée vers l'avenir proposant une offre énergétique répondant aux enjeux environnementaux actuels ! Structure à taille humaine et très souple dans leur management et leur organisation, ils souhaitent d'élargir leur portefeuille clients en ciblant des entreprises type PME, ETI...Alors intéressé pour rejoindre cette aventure humaine, environnementale et résolument tournée vers l'avenir ?

Vos responsabilités :

Prospection et Développement Commercial : Identifier et cibler de nouvelles opportunités d'affaires dans les PME et ETI régionales en utilisant des techniques de prospection adaptées (appels, réseaux, salons, etc.).

Analyse et Conseil : Réaliser des analyses approfondies des besoins des clients et des prospects, concevoir des solutions personnalisées en collaboration avec les équipes techniques, et rédiger des propositions commerciales détaillées.

Négociation et Conclusion : Négocier les offres commerciales, élaborer des contrats, gérer les objections et conclure les ventes tout en assurant la satisfaction client.

Reporting : Suivre vos activités commerciales à l'aide de notre CRM, préparer des rapports réguliers sur les performances et les prévisions de ventes.

Profil recherché :

Expérience : Minimum 5 ans d'expérience en tant qu'Ingénieur Commercial idéalement acquise dans le secteur de l'énergie ou des services B2B.

Compétences :

Expertise en techniques de vente et en négociation complexe.

Capacité à comprendre et expliquer des concepts techniques complexes.

Maîtrise des outils CRM (Salesforce, HubSpot, etc.) et des logiciels bureautiques (Excel, PowerPoint).

Qualités personnelles : Autonomie, proactivité, sens du résultat, capacité à travailler en équipe, et fortes compétences relationnelles.

Ce que nous offrons :

Rémunération : Salaire fixe compétitif, avec un système de commissions attractif basé sur les performances.

Avantages : Tickets restaurant, mutuelle santé, téléphone portable, ordinateur portable, voiture de fonction.

Développement Professionnel : Flexibilité dans le travail, opportunités de développement de carrière au sein d'une entreprise en forte croissance.

Environnement de Travail : Cadre de travail dynamique et stimulant, avec une équipe passionnée par la RSE et les problématiques environnementales.

**Organisme employeur**  
OPT'IN RECRUTEMENT

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
ACTIVITÉS DES AGENCES DE  
PLACEMENT DE MAIN-  
D'OEUVRE

**Lieu du poste**  
34172, MONTPELLIER,  
MONTPELLIER, France

**Salaire de base**  
40000 € - **Salaire de base**  
50000 €

**Date de publication**  
11 septembre 2024 à 11:02

**Valide jusqu'au**  
11.10.2024

## **Qualifications**

Profil recherché :

Expérience : Minimum 5 ans d'expérience en tant qu'Ingénieur Commercial idéalement acquise dans le secteur de l'énergie ou des services B2B.

Compétences :

Expertise en techniques de vente et en négociation complexe.

Capacité à comprendre et expliquer des concepts techniques complexes.

Maîtrise des outils CRM (Salesforce, HubSpot, etc.) et des logiciels bureautiques (Excel, PowerPoint).

Qualités personnelles : Autonomie, proactivité, sens du résultat, capacité à travailler en équipe, et fortes compétences relationnelles.

Ce que nous offrons :

- Rémunération : Salaire fixe compétitif, avec un système de commissions attractif basé sur les performances.
- Avantages : Tickets restaurant, mutuelle santé, téléphone portable, ordinateur portable, voiture de fonction.
- Développement Professionnel : Flexibilité dans le travail, opportunités de développement de carrière au sein d'une entreprise en forte croissance.
- Environnement de Travail : Cadre de travail dynamique et stimulant, avec une équipe passionnée par la RSE et les problématiques environnementales.