



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-service-paris-f-h>

Ingénieur Commercial Service – Paris F/H

Description

Vous êtes à la recherche d'une opportunité passionnante dans le secteur des énergies renouvelables ? Mettez à profit vos compétences commerciales chez Vestas, l'un des leaders mondiaux de l'énergie éolienne.

Ce poste est à pourvoir dans nos bureaux, à Paris – La Défense.

Département

Le département Service, en charge de la gestion commerciale (négociation de contrats, facturation) et de la maintenance préventive et curative des turbines Vestas installées en France, recherche un(e) Ingénieur(e) Commercial Service qui interviendra au sein de la cellule Support Clients afin de négocier les contrats de maintenance et d'assurer la coordination entre les collaborateurs des équipes Ventes et Maintenance, avec pour objectif final de veiller à la satisfaction de nos clients.

Responsabilités

Vous ferez partie d'une équipe de 7 personnes réparties entre nos bureaux de Pérols et de Paris-La Défense, et aurez les responsabilités suivantes :

- Développer le portefeuille de clients attritres tout en développant le relationnel en participant de manière active à la satisfaction client
- Définir, vérifier et négocier les contrats de maintenance en support au département des Ventes
- Négocier et renouveler les contrats de maintenance en avance et/ou arrivés à terme
- Promouvoir et vendre des pièces et services additionnels nécessaires à la maintenance
- Construire et valoriser des offres d'optimisation de la performance financière des contrats de maintenance
- Assurer la coordination inter départements au sein du Groupe Vestas pour résoudre des problématiques clients
- Participer à l'interaction entre les équipes des Opérations de maintenance, logistique, technologie, construction et ventes
- Augmenter les parts de marché vis-à-vis de la concurrence
- Respecter et faire respecter les normes QSE du Group

Qualifications

Qualifications

- Formation BAC +4/5 école de commerce ou ingénieur industriel
- Minimum 7 ans expérience dans la gestion de comptes clients dans l'éolien / énergies renouvelables souhaitée
- Anglais courant exigé

Organisme employeur

VESTAS

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

4 octobre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

03.11.2024

- Maîtrise de Pack Office

Compétences

- Solides compétences techniques et commerciales
- Dynamique, flexible, autonome, orienté résultats, compétitif, mobile car déplacements envisagés pour activité

Pourquoi nous rejoindre ?

Pour participer à une aventure qui a du sens en rejoignant le secteur des énergies renouvelables, Vestas est le leader des énergies éoliennes et s'investit dans de nombreux projets RSE pour devenir neutre en carbone d'ici 2030 et produire des éoliennes zéro déchet d'ici 2040 !

Pour travailler avec des collègues ouverts, bienveillants, à l'écoute qui sauront vous accueillir et vous intégrer dans l'équipe dès les premiers jours

Pour baigner dans un milieu international privilégiant le mélange des cultures (ici on dit un grand « Oui » à l'inclusion et à la diversité)

Ce qui rend Vestas unique ? ce sont ses équipes et sa culture d'entreprise danoise (la collaboration, la confiance et le respect sont dans notre ADN). Vestas s'appuie sur 4 valeurs principales : la Simplicité, la Collaboration, la Responsabilité, la Passion.