



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

Ingenieur commercial terrain F/H

Description

Dans un contexte de forte croissance et de développement d'activité sur la Normandie, vous intervenez en collaboration étroite avec le Directeur du Développement, auprès d'une clientèle B to B, dans la vente d'installation et d'entretien de bornes électriques, dans une démarche innovante et éco-responsable.

Vos missions :

Définition de la stratégie commerciale

- Analyse du marché, identification des opportunités, compréhension des besoins clients, analyse concurrentielle
- Elaboration de la stratégie, en établissant des plans d'actions pour atteindre les objectifs de ventes fixés par la direction

Développement des ventes

- Gestion de portefeuille clients
- Négociation commerciale pour conclure des ventes ou contrats de service à haute valeur
- Innovation commerciale afin de répondre aux attentes des clients, et se démarquer de la concurrence

Suivi et analyse des performances

- Analyse des ventes, suivi des performances et analyses des écarts, avec actions correctives à mettre en place
- Reporting régulier auprès de la direction, sur les ventes et tendances du marché
- Etablissement de tableaux de bords

Relation client

- Satisfaction et fidélisation clients : conseil technique auprès des clients, et accompagnement de proximité dans leurs projets
- Réseau et partenariat : développement d'un réseau professionnel solide et de partenariats stratégiques

Collaboration interne

- Travail en équipe et collaboration avec l'ensemble des services de l'entreprise (facturation, équipes de pose, planning...), afin d'atteindre les objectifs globaux définis
- Participation à l'élaboration de la stratégie d'entreprise, par une vision commerciale pointue

Organisme employeur

ALTER EGO RECRUTEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

76540, ROUEN, ROUEN, France

Date de publication

17 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

17.10.2024

Qualifications

De formation commerciale supérieure, vous disposez d'une solide expérience acquise dans la prospection et la vente de matériaux ou équipements techniques, idéalement dans l'univers de l'électricité.

Homme/ femme de convictions, disponible, engagé(e) et volontaire, vous possédez un excellent relationnel allié à de réelles qualités d'écoute et de négociation.

Autonome, adaptable et polyvalent(e), vous appréciez de pouvoir travailler au sein d'un environnement professionnel dynamique et évolutif.

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise innovante, audacieuse, et engagée pour un monde plus vert.