



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-ebuses-f-h>

Key Account Manager – eBuses F/H

Description

L'entreprise

Cette **start-up** est basée au Technopole de l'Environnement à Aix-en-Provence. Les métiers de la société comprennent **la conception, la fourniture et l'exploitation de stations de recharge rapide et intelligente pour véhicules électriques**. Ces stations sont particulièrement adaptées pour les zones urbaines à forte fréquentation (supermarchés, gares) ainsi que pour les flottes logistiques et de transport (camions, bus).

Après deux ans de R&D, l'entreprise a industrialisé son **concept innovant** et l'introduit sur le marché. Son offre intègre des innovations hardware et software qui permettent d'augmenter l'attractivité et la modularité de la station.

Pourquoi recruter ?

La **roadmap** jusqu'à fin 2024 est ambitieuse et compte sur de nouvelles recrues dynamiques, engagées dans la transition énergétique, autonomes, orientées vers la satisfaction des clients, dotées d'un excellent esprit d'analyse et de synthèse, et capables de travailler en harmonie dans une équipe. Au programme : **diversification** de la gamme de produits (fonctionnalités, modularité, ergonomie), adapter les produits aux **marchés nord-américains** et **lancer** de nouveaux sujets d'innovation.

Missions

Le périmètre concerné est celui des bus et autocars électriques. Vos principales missions seront les suivantes :

- Développer d'excellentes relations avec les prospects, clients et prescripteurs (collectivités, opérateurs de transport public, OEM bus, centrales d'achats, bureaux d'études, ...)
- Travailler à la définition des besoins clients en amont de la parution des appels d'offres et coordonner le processus de réponse (publics ou privés)
- Négocier la mise en place de contrats et accords-cadres nationaux ou internationaux et suivre leur implémentation avec les équipes internes concernées (commercial ou projet)
- Assurer la formation des équipes commerciales régionales sur le segment bus
- Surveiller les tendances du marché et anticiper les opportunités et les défis potentiels.

Poste basé en région parisienne ou à Aix en Provence
Déplacements fréquents à prévoir (principalement France)

Qualifications

- Formation Bac+5 (commercial ou ingénierie)

Organisme employeur
RECRUTONS ENSEMBLE

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
13001, AIX EN PROVENCE, AIX
EN PROVENCE, France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
24 août 2024 à 11:02

Valide jusqu'au
23.09.2024

- Expérience réussie dans le développement commercial B2B (de préférence chez un OEM bus, un opérateur de transport public ou un fournisseur de solutions pour ce marché)
- Capacité à être efficace et autonome et coordination avec les parties prenantes internes