



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-regional-des-ventes-sud-f-h>

Responsable régional des ventes (Sud) F/H

Description

Nous vous proposons d'intégrer notre équipe commerciale, qui œuvre sur des projets d'envergure pour l'automatisation des réseaux d'énergie électrique. Rejoignez-nous pour jouer un rôle clé dans la transition énergétique et la décarbonation des usages !

Vos missions :

- Développement commercial: Développer votre portefeuille prospects/clients à partir de notre base de données (CRM), dans un souci constant de fidélisation.
- Analyse des besoins: Identifier, anticiper et analyser les besoins prospects/clients.
- Interface client: Être l'interlocuteur commercial privilégié des clients pendant toute la phase avant-vente.
- Coordination technique: Coordonner la réalisation des devis en lien avec l'équipe technique de l'entreprise et la personne en charge des études de prix.
- Élaboration des offres: Finaliser les prix, les propositions commerciales et les chiffrages.
- Négociation: Défendre les projets auprès de vos prospects/clients et négocier les conditions contractuelles.
- Montage d'affaires: Réaliser le montage d'affaires : appel d'offres public/privé, contrat cadre, etc.

Missions secondaires :

- Entretien de votre réseau de partenaires (Bureaux d'études, Constructeurs, Installateurs CFO, Intégrateurs de solutions préfabriquées, Gestionnaires de réseau, EPC, etc.).
- Être garant de la satisfaction clients, du contrat, des clauses commerciales et de la rentabilité des projets.
- Assurer un reporting commercial régulier de vos activités via notre CRM.
- Donner de la visibilité à SELECTION-ENR sur des sujets innovants via les réseaux sociaux, clusters et associations spécialisés.
- Coordonner les actions de marketing et communication pour la réalisation des lancements des nouveaux produits.

Lieu de travail :

- Localisation possible sur le Sud/Sud Est (Montpellier, Marseille, Lyon).

Qualifications

- Formation: Bac +5 en technique et/ou commercial.

Organisme employeur
SELECTION ENR

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS
DE COMMUNICATION

Lieu du poste
France

Salaire de base
35000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication
9 septembre 2024 à 17:04

Valide jusqu'au
09.10.2024

- Expérience: Première expérience réussie en fonctions commerciales dans un environnement technique.
- Connaissances techniques: Idéalement, connaissance des technologies du raccordement réseau 20 000 Volts et des infrastructures énergétiques (DEIE, EMIS, Télégestion, Supervision, SCADA...).

Compétences personnelles :

- Dynamique et proactif.
- Autonome, souple et adaptable.
- Aime le travail en équipe (y compris à distance).
- Capacité à prescrire et convaincre de façon autonome.
- Curieux, à l'écoute, et doté de qualités relationnelles avérées.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rémunération attractive : Entre 35 K€ et 40 K€ selon profil et expérience. Prime annuelle sur objectifs de CA et de marge.
- Avantages sociaux : Mutuelle prise en charge à 100%, participation et intéressement aux bénéfices.
- Avantages en nature : Véhicule de fonction, PC portable, téléphone.
- Projets d'envergure : Implication dans de grands projets de transition énergétique et de décarbonation des usages.
- Ambiance conviviale : Équipe à taille humaine, proximité de la direction.