



<https://latribunelibre.com/emploi/senior-sales-manager-secteur-de-lelectricite-f-h-4>

Senior Sales Manager – secteur de l'électricité F/H

Description

Faites battre le cœur du réseau électrique de demain. Rejoignez une entreprise internationale leader dans les technologies énergétiques, au service de la transition énergétique et de la digitalisation des infrastructures électriques.

En tant que Senior Sales Manager, vous serez un acteur clé du développement commercial de notre portefeuille de solutions dédiées au transport et à la distribution d'électricité en France.

Rattaché(e) fonctionnellement au Responsable des Ventes, vous contribuez à définir la stratégie commerciale sur votre segment (secteur ou typologie de clients), pilotez des opportunités complexes et participez activement à l'exécution de projets stratégiques, en étroite collaboration avec les équipes offres, usines, et fonctions techniques.

Vos missions principales :

- Définir et déployer la stratégie commerciale sur votre périmètre : détection d'opportunités, identification de partenaires clés, veille active sur les projets à fort enjeu.
- Gérer un portefeuille clients (développeurs, industriels, IPP, EPC...) et développer des relations durables avec les décideurs du secteur.
- Conduire les réponses à appel d'offres : pilotage du CRM (Salesforce), préparation des offres techniques et commerciales, négociation contractuelle jusqu'à la signature.
- Réaliser des études de marché ciblées pour adapter les offres et optimiser les positionnements.
- Accompagner l'exécution de projets à forts enjeux en support des équipes techniques et contractuelles.
- Porter la voix du client en interne, anticiper les risques, et assurer une satisfaction client durable.

Qualifications

Formation supérieure d'ingénieur ou équivalent, idéalement en électricité, électrotechnique ou énergie.

Minimum 5 ans d'expérience en vente B2B et gestion de contrats complexes, idéalement dans le domaine des réseaux électriques, du transport ou de la distribution.

Solides compétences en négociation, pilotage commercial et gestion de relations clients.

Capacité à travailler en autonomie et à collaborer avec des équipes internationales. Une expérience dans le domaine du Digital ou de l'Automation des réseaux serait un plus.

Mobilité et disponibilité pour des déplacements réguliers en France.

Ce que nous vous offrons

Organisme employeur

STEP UP

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

38185, GRENOBLE, GRENOBLE,
France

Date de publication

21 octobre 2025 à 21:08

Valide jusqu'au

20.11.2025

L'opportunité d'intégrer un acteur majeur de la transition énergétique et de travailler sur des projets innovants et stratégiques.

Un environnement international stimulant, où la diversité et l'inclusion sont valorisées.

Une autonomie importante dans vos missions et la possibilité de contribuer directement à la croissance de l'entreprise.

Flexibilité de travail (télétravail partiel possible) et culture d'entreprise bienveillante.

Perspectives d'évolution et de prise de responsabilités au sein de l'organisation.

Pourquoi nous rejoindre ?

Parce que vous souhaitez faire partie d'une entreprise engagée, innovante et en pleine croissance, qui place la durabilité et la performance énergétique au cœur de sa mission.