
OFFRE D'EMPLOI – INGENIEUR COMMERCIAL – Solutions énergétiques B2B (H/F)en CDI

Entreprise :

La société AVOB est le produit de la rencontre entre l'innovation numérique et les enjeux écologiques. Plus qu'un éditeur de logiciel français de gestion énergétique, AVOB est une *Alternative Vision Of Business* !

Fondée en 2009 par des ingénieurs passionnés, la société AVOB s'est depuis largement développée. Elle est aujourd'hui le leader français de l'efficacité énergétique des parcs informatiques, ainsi qu'un précurseur dans l'univers du bâtiment intelligent et connecté (pilotage centralisé et automatique de bâtiments, optimisation de la maintenance de grands parcs immobiliers, installation de solutions IoT, gestion des ressentis des utilisateurs, etc.). Du suivi de la consommation énergétique à la mise en place de solutions de pilotage automatisé des équipements, AVOB propose à ses clients un large éventail d'actions concrètes de réduction des consommations et des émissions de CO₂.

L'ADN de la société repose sur l'innovation et la recherche permanente de solutions d'optimisation énergétique simples d'utilisation, rapides à installer, génératrices d'économies et centrées sur l'utilisateur final, son confort et sa productivité. C'est ce qui anime toute l'équipe d'AVOB qui cumule plus de 40 ans d'expérience dans les télécoms et l'énergie.

Rejoindre AVOB c'est prendre en main les enjeux écologiques actuels et collaborer avec des acteurs privés et publics du secteur tertiaire (collectivités territoriales, entreprises, bailleurs immobiliers) pour une amélioration de leurs performances techniques et énergétiques.

Vous avez envie de participer à la révolution énergétique de ce siècle ? Alors rejoignez l'équipe !

Description du poste :

Le Poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Métier Commercial

Intitulé du poste : INGENIEUR COMMERCIAL – Solutions énergétiques B2B - H/F

Contrat : CDI

Date début : Dès que possible

Lieu : Boulogne-Billancourt

Rémunération : fixe (selon profil) + Variable

Avantage :

Ticket restaurants financés à 50%

Remboursement transport à hauteur de 50%

Description de la mission :

Dans le cadre de sa croissance, la société renforce ses équipes en recrutant un Ingénieur commercial - Solutions énergétique B2B.

Intégré à l'équipe commerciale, son rôle est de commercialiser l'ensemble des solutions d'AVOB aux cibles clientèles identifiées.

Vos missions principales :

Prospection

- Détection de nouveaux clients entrant dans la cible, via de la prospection directe
- Identification des besoins client et évaluation des enjeux
- Mise en place des réunions pour présenter les offres
- Veille et réponse aux appels d'offres, avec le support des Ingénieurs d'Affaires
- Participation aux salons et événements sectoriels

Suivi et accompagnement client

- Gérer son portefeuille clients
- Effectuer la vente d'autres prestations de service et d'accompagnement énergétique
- Rédiger et négocier les propositions commerciales auprès des entreprises et des collectivités territoriales
- S'assurer de la satisfaction des clients et du bon traitement des demandes et réclamations en lien avec l'équipe Services.
- Dans le cadre de projets spécifiques :
 - Définir la solution la plus adaptée au client
 - Définir le modèle d'affaires le plus adapté au client avec l'ingénieur d'affaires
 - Rédiger la proposition commerciale avec l'ingénieur d'affaires

Négociation / Closing :

- Négocier et conclure les offres faites.

Reporting

- Suivi client via un outil CRM afin de reporter à la Direction Commerciale de façon régulière
- Suivre et développer son activité commerciale en fonction des objectifs de développement du CA / Marge assigné

Concurrence

- Se tenir informé des offres concurrentes, et remonter les nouveautés et positionnement prix à la Direction Commerciale

Autres missions

- Être force de proposition dans la stratégie commerciale
- Promouvoir l'entreprise lors d'événements externes
- Valoriser l'image de marque de l'entreprise
-

Profil :

- BAC+ 5 (école de d'ingénieur / école de commerce / université)
- Avoir une expérience réussie à minima de 4 à 6 ans sur un poste de commercial dans le domaine GTB / Automatisation / IoT.
- Compétences reconnues en vente, négociation, et clôture de contrats
- Connaissance et utilisation régulière de logiciels de CRM, et de bureautique
- Notions du monde de l'énergie
- Maîtrise de l'anglais
- Qualités requises : écoute, rigueur, anticipation, communication, autonomie, très bon relationnel, négociation, capacité de persuasion
- Permis B

Contact : Merci d'envoyer votre candidature à jobs@avob.com