

Commercial·e grands comptes - H/F

Description du poste et Missions

Dans le cadre d'une création de poste et afin d'accompagner le développement de l'activité Entech Solutions, nous recrutons **un·e commercial·e grands comptes H/F.**

Rattaché·e au Responsable Commercial, vous aurez la charge de développer l'activité commerciale de centrales photovoltaïques, de bornes de recharge de véhicules électriques (IRVE) et de solutions de stockage d'énergies (C&I) en France auprès d'une clientèle grands comptes

Ainsi, vos principales missions sont les suivantes :

- Définir et mettre en œuvre la **stratégie commerciale et le plan d'action** sous la responsabilité de la Responsable Grands Comptes ;
- Élaborer et exécuter un **plan de prospection efficace** ;
- Prendre et réaliser des **rendez-vous clients** ;
- Collaborer étroitement avec le bureau d'études avant-projets pour développer et vendre nos solutions ;
- Suivre les projets jusqu'à la phase de conception (offre technique et économique, chiffrage, contractualisation des projets) ;
- Développer vos compétences techniques et commerciales pour devenir rapidement la ou le spécialiste auprès des grands comptes et acteurs industriels.

Profil recherché

Vous êtes issu·e d'une **formation supérieure en commerce** avec une **expérience significative en ingénierie commerciale BtoB** ou issue d'une **formation technique avec une expérience commerciale significative**.

Vous avez **idéalement une expérience dans le domaine industriel**.

Axé· résultats, vous savez dénicher les opportunités (et les conclure !).

Vos précédentes expériences vous ont permis de vous familiariser avec **les longs cycles de vente**. Ainsi, vous n'avez aucun mal à vous projeter sur du long terme.

Vous savez construire **un business plan** et le défendre auprès d'**interlocuteurs variés**.

Vous êtes **organisé·e, fonceur·se et compétiteur·trice**. Et malgré cet esprit de compétition, vous savez également vous **remettre en question** et vous **réadapter à votre marché en cas de besoin**.

Ce poste vous permettra de bénéficier d'une grande **autonomie** (mais on n'oublie pas le **reporting** !) et d'une certaine **flexibilité** dans un secteur **challengeant**.

Ce poste peut être basé à **Quimper (29)** ou à **Verrières-en-Anjou (49)**. Il nécessitera cependant des **déplacements réguliers** en France métropolitaine.

Salaire en fonction de votre expérience et de votre profil.

Type de contrat

CDI

Localisation

Quimper

Niveau d'expérience

1 à 7 ans, + 7 ans

Télétravail

Occasionnel