

Commercial industrie et tertiaire - H/F

Description du poste et Missions

Dans le cadre d'une création de poste nous cherchons un·e **Commercial·e Industrie et Tertiaire**, spécialiste du développement commercial de projets techniques, capable de développer le portefeuille clients en particulier sur les marchés photovoltaïques, BESS, IRVE, pilotage de l'énergie.

Rattaché·e au Responsable de l'agence de Verrière-en-Anjou pour l'activité **Entech Solutions**, vos principales missions consistent à **prospector ce marché**, participer à la **structuration de l'offre technique**, de **l'organisation d'exécution**, la mise en place de **partenariats stratégiques**, **développer un portefeuille de clients** pour **accroître les ventes**.

Vous assumerez les activités suivantes :

Gestion de l'ensemble du cycle commercial jusqu'à la conclusion de la commande « marché » :

- Mise en place d'un **plan de prospection** avec la direction commerciale ;
- **Structuration de l'offre** technique et commerciale ;
- **Prospection** / détection de projets et de clients ;
- Piloter le **chiffrage** des projets et la rédaction de **mémoires techniques** en lien avec le BE avant-vente ;
- **Répondre aux Appels d'offres** privés et publics ;
- Construction de **partenariats** (référencements, représentation, salons professionnels, etc.) ;
- Travail en **relation avec le Bureau d'Etudes** sur toute la partie technique du projet.

Puis,

- **Négociation, conclusion d'affaires** dans le respect des règles (juridiques notamment) ;
- **Transmettre les projets** aux équipes d'exécution ;
- Suivre la **rentabilité économique** des projets vendus ;
- Assurer une **veille juridique, économique, technologique et financière** liés à l'écosystème de nos activités.

Profil recherché

Diplômé·e d'une **formation technique supérieure** et **doté·e d'une compétence commerciale forte**, vous avez déjà une **première expérience sur un poste similaire et de préférence dans le secteur industriel ou tertiaire**.

Vous avez une bonne connaissance du marché de l'énergie et des énergies renouvelables.

Vous êtes connu pour votre **résilience** et vos **bonnes capacités de communication**. Vous êtes

Type de contrat

CDI

Localisation

Angers

Niveau d'expérience

1 à 7 ans, + 7 ans

Télétravail

Occasionnel

rigoureux·se, organisé·e et motivé·e.

Ce poste en CDI est à pourvoir à Angers – mais des **déplacements régionaux seront à prévoir**.

Ce poste n'est pas fait pour vous si ... :

- Vous n'avez pas encore d'expérience en commerce BtoB ;
- Vous n'êtes pas curieux·se – afin de creuser les aspects techniques de nos installations et ainsi monter en compétence sur ces sujets.