

Ingénieur Commercial B to B dans l'Énergie (H/F) - CDI

SCLE SFE, entité d'EQUANS, Groupe BOUYGUES, est un acteur majeur français dans la conception d'équipements de contrôle commande pour les postes de haute tension. Positionnés sur un marché de niche et d'innovation, nous développons de nouvelles technologies notamment en partenariat avec nos principaux clients ENEDIS et RTE.

Professionnalisme et Esprit d'équipe font partie de nos valeurs. Travailler chez nous, c'est travailler dans une entreprise technique et dynamique à taille humaine tout en bénéficiant de la force et de la pérennité d'un grand groupe. Convivialité, respect de l'humain et prises de décision ensemble conservent l'état d'esprit d'une entreprise en pleine croissance.

VOTRE MISSION

Vous recherchez un nouvel élan dans votre carrière ? de la flexibilité dans votre organisation de travail ? vous voulez être fier de votre entreprise et des solutions que vous commercialisez ? Alors vous êtes la personne que nous recherchons.

Rattaché au Responsable Grands Comptes, vous serez l'interlocuteur privilégié pour les différents clients de l'Énergie (gestionnaires de réseaux, industriels, collectivités, producteurs ENR...) de la zone Ouest et Nord de la France. A ce titre vous leur présenterez nos services et leur commercialiserez nos offres. Votre objectif sera de construire un portefeuille solide, de le faire grandir et de le pérenniser.

Ambassadeur de SCLE SFE, vous entretenez de solides relations avec nos clients et serez un acteur de proximité pour nos clients, sans cesse dans la prescription et dans une approche mixant commerce et technique. Vous identifierez les opportunités de ventes et mènerez des actions de prospection ciblées. Vous pourrez vous appuyer sur les partenariats avec les entités locales du Groupe. En benchmark permanent sur votre zone, vous serez source d'information et force de proposition.

Pour garantir votre réussite, vous bénéficiez dès votre intégration d'une formation à nos produits et nos techniques de ventes, en plus d'un accompagnement personnalisé sur le terrain. Pour répondre aux sollicitations de nos clients et élaborer les offres, vous vous appuyez sur l'expertise technique de nos équipes basées à Toulouse et Marseille.

Ce que nous vous offrons :

- Un package attractif avec un fixe (45 K€ - 55 K€) + commissions sur vente (≤ 15 K€) + Prime annuelle + Participation, Intéressement + Véhicule de fonction + titres restaurants + mutuelle
- Un véhicule de fonction (véhicule 5 places + carte essence), un ordinateur portable et un smartphone
- Un poste à domicile (Ouest-Nord, Nord ou Ile de France) en télétravail avec des déplacements régionaux sur 1 ou 2 jours (Nord -Ouest et Nord de la France) et périodiquement au siège de Toulouse.


VOTRE PROFIL

Diplômé Ingénieur Génie Electrique, c'est surtout votre personnalité et votre expérience dans le B to B qui seront vos meilleurs atouts. Vous justifiez d'une expérience réussie en tant que commercial terrain ou ingénierie d'affaires. Vous souhaitez intégrer une équipe soudée, ambitieuse qui veille à la satisfaction de ses clients. Doté d'un très bon relationnel, vous avez hâte de découvrir notre métier et de devenir rapidement autonome sur votre secteur.

PRET A REJOINDRE L'AVENTURE SCLE SFE ?

Vous vous reconnaissez ? Participez à l'aventure SCLE SFE en envoyant votre candidature (CV + lettre de motivation) à recrutement@scle.fr (merci d'indiquer dans l'objet la référence de l'offre « Commercial réf.2312 »).

SCLE SFE - Siège Social

25, chemin de Paléficat - BP 30407 - 31204 TOULOUSE Cedex 2
 : 05 61 61 74 00 - contact@scle.fr - <http://www.scle-sfe.fr>

L'engagement pour une performance durable