

DESCRIPTION DE POSTE COMMERCIAL B TO B (H/F)

APEM ENERGIE, au service des installateurs, prend en charge les démarches administratives liées à la pose de centrales photovoltaïques.

Depuis maintenant quinze ans, APEM ENERGIE a toujours privilégié la qualité et l'efficacité pour son service auprès des installateurs de panneaux photovoltaïques.

Dans le cadre de notre développement nous recherchons un(e) commercial(e) B to B H/F

Missions principales :

Prospection, vente et développement de son portefeuille clients

- Identifier les besoins et organiser des rendez-vous avec ses clients.
- Suivre, animer et faire grandir son portefeuille clients dans le périmètre qui lui est attribué (géographique, sectoriel...).
- Utiliser son expertise technique pour répondre aux questions de ses clients, tout en leur assurant une qualité de service optimale.
- Réaliser des devis et des livrables associés (maquettes, plans, dessins par ordinateur...).
- Organiser des actions de communication et de prospection.
- Organiser et participer à des événements en lien avec l'activité de l'entreprise afin d'en augmenter la notoriété et de développer son chiffre d'affaires (rendez-vous, forums, salons professionnels...).
- Participer à des appels d'offres et réaliser des propositions commerciales.
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé.
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise et en être le garant.
- Proposer des évolutions concernant la politique commerciale de son entreprise.
- Assurer une veille active du secteur, du marché et de ses concurrents.
- Visiter et prendre des nouvelles régulières des clients les plus significatifs de l'entreprise de manière à garder un lien de proximité avec eux.

Compétences :

Relation client, prospection, développement de portefeuille clients, conclusion de ventes...

Formation :

Bac +2 et plus

Expérience :

2 ans minimum

Emploi :

Temps plein en CDI 35 heures, possibilité de travailler sur 4 jours et demi

Salaire :

2 500 €, à négocier selon profil

Localisation :

Vaulx-Milieu (Nord-Isère)

Avantage salarial :

Tickets restaurants, primes, intéressement, événements d'entreprise, partenariat banque, événement d'entreprise

Si vous voulez prendre part à notre développement, envoyer votre candidature à
recrutement@apem-energie.com