

L'énergie ouvre de nouvelles opportunités pour les individus, les communautés, les industries, les économies et les sociétés du monde entier. C'est pourquoi chez Aggreko, nous veillons à ce que nos clients obtiennent l'électricité, le chauffage et la climatisation dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin - le tout alimenté par notre passion, notre expérience internationale inégalée et nos connaissances locales.

Du développement urbain aux projets commerciaux uniques et même aux urgences humanitaires, nous apportons notre expertise et nos équipements à n'importe quel endroit, des villes les plus fréquentées du monde à certains des endroits les plus reculés de la planète. Chaque projet est différent, nous écoutons donc en premier et concevons un système pris en charge par notre service partout, à n'importe quelle échelle. Transformer la vie et les moyens de subsistance des individus, des organisations et des communautés à travers le monde.

Pour notre filiale France, Nous recherchons un(e) :

Ingénieur(e) commercial(e) région IDF H/F

Votre mission :

Vous rejoindrez Aggreko France, dont le siège social est en région parisienne et compte 8 agences en France.

Objectif du poste :

Contribuer au succès de l'activité commerciale grâce aux ventes directes (Construction, contractors, utilitaires, Gouvernement), en assurant le suivi et le développement de la base de clients actuelle, ainsi que l'acquisition de nouveaux clients, au sein de votre périmètre d'activité (IDF).

Principales responsabilités :

- Identification, développement et acquisition des clients ciblés ci-dessus.
- Identification de nouvelles opportunités et applications sur le territoire géographique attribué.
- Réception de demandes d'informations, calcul de devis, négociation de contrats qui attirent les clients et écartent la concurrence et garantit des commandes.
- Commande, contrôle et réalisation du chiffre d'affaires par rapport aux objectifs budgétés.
- Préparation de prévisions précises et opportunes et autres informations relatives à la gestion commerciale si nécessaire.
- Amélioration du profil de la société sur ses marchés en développant sa renommée en tant que leader industriel en matière d'innovation et de solutions produits avancées.
- Support clientèle technique en collaboration avec le service technique.

Votre Profil :

Qualification requise :

- BAC 2 minimum.
- Connaissance technique (Production d'électricité et/ou Froid)

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Avantages :

Salaire attractif plan de commissionnement véhicule de fonction.

Référence

20042110024

Date de publication

21/04/20

Entreprise

Aggreko

Région

Île-de-france

Ville

92 Ou 78

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Home office.

Vous êtes basé(e) dans l'ouest (92 ou 78) de Paris.