



Ingénieur(e) Commercial(e) BtoB en CVC (H/F)

Tours, Centre-val-de-loire

JANER CONSULTING recherche pour son client, Gros groupe français au sein de l'agence Maintenance de Tours, un(e) :

Ingénieur(e) Commercial(e) BtoB en CVC (H/F)

Votre mission :

Votre challenge :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial Régional, vous êtes chargé(e) du développement commercial de notre activité maintenance des installations CVC.

? Développement commercial et maintien du portefeuille

- Vous anticipez et répondez à des consultations et appels d'offres,
- Vous assurez une prospection ciblée suivant le Plan d'Action Commercial,
- Vous présentez et négociez vos offres.

? Relationnel client

- Vous assurez les RDV clients
- Vous développez votre réseau clients décideurs axés principalement sur les achats,
- Vous participez à la valorisation et au maintien du portefeuille des contrats qui vous sont attribués,
- Vous contribuez au maintien de relations étroites avec les clients en portefeuille.

? Montage et élaboration de l'offre commerciale

- Vous maîtrisez les études technico-économiques en lien, si nécessaire, avec les services supports d'ingénierie,
- Vous construisez et rédigez les mémoires techniques et les contrats de maintenance en lien avec les supports juridiques,
- Vous développez les services innovants : solution numérique, maintenance prédictive, smart data, performance énergétique et environnementale, offres globales,
- Vous construisez les présentations utilisées lors des soutenances.

Votre Profil :

- Issu(e) de formation entre Bac +3 et Bac+5 en génie énergétique ou d'une école de commerce avec au minimum 3 années d'expérience dans la maintenance CVC ou énergétique
- Dynamique et autonome, aisance relationnelle, à l'écoute, curieux(se), faisant preuve de persuasion et d'esprit d'initiative

Points incontournables :

- Formation en génie climatique ou maintenance CVC impératif / la formation technique est obligatoire
- Expérience sur une fonction similaire de minimum 3 années
- Permis B

Conditions d'emploi :

Bonne rémunération composée d'un fixe et un variable, véhicule de fonction, ainsi que de nombreux avantages groupe (intéressement, participation, mutuelle entreprise, tickets restaurant, chèques vacances...)

Possibilité d'évolution au sein du groupe

Référence

21021211040

Date de publication

12/02/21

Entreprise

Janer Consulting

Région

Centre-val-de-loire

Ville

Tours

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Poste basé à Tours (37) - Périmètre d'intervention : 37/36/41/ 72