

**A propos de notre client**

Johnson Controls (119 000 pers, 26,6 Mds \$ C.A.), est un des leader mondiaux sur le marché des systèmes de gestion et régulation des bâtiments. En France, la Division Solutions Bâtiment de Johnson Controls regroupe 2100 personnes sur 30 implantations locales et réalise près de 360 M de CA en installation & maintenance.

Dans le cadre de la croissance de sa division Solutions Bâtiment France (Climatisation, Froid, GTB/GTC, Détection Incendie, Contrôle d'Accès & Sécurité, Facilities Management, Multi-Technique, Contrat de Performance...), la société recherche un(e) Ingénieur Commercial Grands Comptes Solutions rattaché(e) au siège de la société (Colombes, 92).

**Description**

Rattaché(e) au Directeur des Ventes Solutions France, et après une phase d'identification des principaux donneurs d'ordre, vous serez responsable de la relation commerciale, de la prospection à la négociation, des contrats de vente de l'offre globale de services (installation & maintenance) de la division Solutions Bâtiment de JOHNSON CONTROLS.

Vous instaurerez et managerez une relation commerciale de qualité auprès des utilisateurs finaux de hauts niveaux (décisionnaires nationaux de Maître d'Ouvrages publics ou privés, importants propriétaires fonciers tels que banques & assurances, grands groupes industriels, gestionnaires de patrimoine...).

Enfin, vous développerez une synergie nationale avec les équipes commerciales produits régionales que vous animerez et fédérerez autour de projets communs.

**Profil recherché**

De formation Ingénieur ou de type BTS/DUT technique (génie thermique, génie climatique...) complétée par une formation commerciale, vous possédez une expérience de 10 ans environ en tant que commercial ou chargé d'affaires (produits ou services) dans les secteurs industriels ou bâtiments. Vous aurez été amené(e) à monter en compétences sur des négociations importantes et à gérer des projets conséquents liés à la vente de solutions dans ces domaines. Un profil disposant d'une formation commerciale supérieure de type ESC complétée par un parcours professionnel terrain lié à un univers technique pourra être également envisagé.

**Avantages divers**

Package annuel attractif. Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable. Statut Cadre. Le poste est basé à Colombes (92) et impliquera de fréquents déplacements sur l'ensemble du territoire national.

**Contact Michael Page**

Votre candidature sera transmise à Jean Rouxel

Précisez la référence VJRO508678

Email : mp5@pmebtp.com

**Commercial(e) grands comptes solutions-Réf VJRO508678**

**Référence**

5021112999991

**Date de publication**

11/02/05

**Entreprise**

Michael Page

**Région**

Île-de-france

**Ville****Secteur**

Services Commerciaux

**Type de contrat**

- Temps plein  
- CDI