

NOUS RECRUTONS UN(E) INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E) SERVICE (F/H), REGION LYON, 69 (ECULLY)

Lieu : ECULLY, 69 **Type de contrat :** CDI **Début de mission :** A pourvoir dès que possible

Votre rôle :

Rattaché(e) au Responsable commercial, vous êtes le/la maestro chargé(e) de suivre le portefeuille clients de notre parc installé. Vous êtes le point pivot entre notre service commercial et le client final afin de garantir la satisfaction de celui-ci. Votre connaissance des besoins clients doit vous permettre de gérer des travaux supplémentaires ou d'amélioration.

Vos missions :

- **Activité commerciale :** Injectez votre dynamisme dans le développement de notre activité régional auprès des client finaux et mainteneur du secteur. Vous travaillez à partir d'un portefeuille de clients existants qui sera, bien entendu, à développer au travers de votre prospection.
- **Maître d'ouvrage :** Accompagnez et détectez de nouveaux acteurs du marché dans l'élaboration des besoins à leurs projets ; en vue d'implémenter nos solutions.
- **Maître d'œuvre :** Entretenez un suivi des divers consultants dans l'élaboration des cahiers des charges, conception, études relatives sur leurs projets en vue de promouvoir notre philosophie et toutes nos solutions techniques.
- **Appel d'offre et négociation :** Etablissez les propositions commerciales et menez les négociations pour sceller des accords gagnants.
- **Innovation et Accompagnement :** Soyez le/la porte-parole de nos évolutions technologiques auprès des clients tout en veillant scrupuleusement au bon développement de chaque projet.
- **Modernisation d'installation existante :** Avoir l'expertise pour le remplacement des produits tiers.
- **Contrats de Maintenance :** Proposer et renouveler les contrats de maintenance.
- **Veille concurrentielle :** Restez toujours à l'affût pour nous maintenir en avance sur le marché.

Nous offrons bien plus qu'un emploi. Au sein de notre société où l'évolution personnelle accompagne celle de l'entreprise, prenez part à une aventure stimulante où vos actions impulsent directement notre croissance. Si le défi vous attire, alors franchissez le pas. Postulez dès maintenant !

Votre profil :

De formation minimum BAC+2 à BAC + 3

- Commerciale avec de bonnes connaissances techniques notamment dans le secteur des équipements techniques du bâtiment Courant faibles & CVC, vous disposez de 3 ans minimum dans le domaine commercial et second œuvre du bâtiment.
- BTS CIRA (Contrôle Industriel et Régulation Automatique) ou BTS FEE (Equipements Thermique Energétique), Licence SARIIL.

Compétences :

- Une aisance relationnelle avec les interlocuteurs : promoteurs, maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvres...
- Allemand ou Anglais souhaité
- Maîtrise de l'environnement technique
- Capacité d'auditer une installation afin de proposer des améliorations et des extensions d'équipements.

Vos qualités :

- Confiance en soi
- Méthode de travail structurée
- Orientation service
- Esprit d'équipe

Tels sont vos atouts pour ce poste

Nous vous offrons :

- Perspectives : Profitez de l'offre de carrière et de la formation continue d'une entreprise internationale à taille humaine.
 - Mobilité : Nous mettons à votre disposition une voiture de fonction, PC portable, toutes les connexions distantes, téléphone.
 - Reconnaissance : Rémunération variable
- Venez nous rencontrer !

Référence de l'offre : P25-12-12

Merci de postuler directement à l'adresse mail suivante : rh@kieback-peter.fr