

## Commercial Copro (H/F)

**Qui nous sommes :** OCEA Smart Building est experte dans la gestion des consommations d'eau et d'énergie. Grâce à nos solutions par répartition des charges au réel et par implémentation des fonctions de Smart Metering, nous permettons à nos clients d'améliorer la performance durable de leur patrimoine. OSB représente 480 collaborateurs répartis sur 27 implantations métropoles France, équipant ainsi 700 000 logements, 33 millions de m<sup>2</sup> de télé relève multi fluides et de logiciels de suivi sur l'ensemble des marchés collectivité locale, tertiaire et habitat collectif public/privé.

Rattaché(e) au Responsable Commercial Régional, vous aurez pour mission la conquête de nouveaux contrats. Vous assurez la vente de l'ensemble de nos offres commerciales auprès de clients professionnels, gestionnaires privées (Syndics) et promoteurs.

### Vos principales missions :

- Animer et fidéliser vos clients, principalement des syndicats de copropriété, en développant des relations privilégiées et de proximité, et en menant également les actions de fidélisation des clients en portefeuille (salons, invitations, clubs, ...) et en participant aux divers salons de référence,
- Animer la prospection de votre territoire,
- Assurer le reporting de votre activité,
- Développer des relations fructueuses et des synergies avec les forces commerciales du Groupe,
- Assurer et développer votre CA en coordination avec votre Directeur Régional, négocier les offres commerciales en conquête et renouvellement, et préparer le cas échéant les réponses aux appels d'offres : préparation des réponses, piloter la cotation de l'offre en s'appuyant sur l'Ingénieur Commercial,

### Votre Profil :

De formation Bac +2/3 (technique, commerciale,) vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 à 7 ans en vente de services technologiquement innovants et à forte valeur ajoutée, d'une connaissance du monde de la copropriété et des circuits décisionnels et en particulier auprès des syndicats et des Offices de Logements. Vous saurez faire preuve de rigueur et d'un excellent relationnel. Votre ténacité et votre expérience aux techniques de vente et aux négociations avec des interlocuteurs de haut niveau sont reconnues. Vous aimez relever des challenges sur un marché en pleine mutation technologique. Vos qualités relationnelles, votre capacité de conviction et votre culture du résultat vous permettent de négocier et de gagner des affaires importantes.

**Conditions d'emploi :** Avantages : tickets restaurant, mutuelle familiale - Déplacements : réguliers à prévoir.

**Pour postuler :** Faites nous parvenir votre candidature (lettre de motivation + CV) par mail à l'adresse suivante : [recrutement@oce-smart-building.fr](mailto:recrutement@oce-smart-building.fr) en mentionnant la référence **COMCOPRO/10-2018/45**

OCEA Smart Building s'est engagé à poursuivre, grâce à la signature d'un accord RSE, sa volonté de favoriser l'embauche des personnes en situation de handicap.