



CDI



Saint Etienne (42)  
Clermont-Ferrand (63)



Formation BAC +2/3



3 ans  
expérience

collaborateurs

480

Nb de sites

27

Parité



60%



40%

Age moyen

40 ans

Inclusion



5%

CA



50M€

**Le groupe OCEA** c'est avant tout une folle aventure depuis plus de 30 ans. Entreprise à taille humaine où règne bonne ambiance et efficacité, et des collaborateurs investis pour la protection de l'environnement. C'est beau !



**Vous vous retrouvez dans le profil ci-dessous ? Ce poste est fait pour vous !**

Vous êtes une personne engagée et curieuse, convaincue qu'il y a de belles choses à faire. Vous souhaitez participer activement à un projet d'entreprise, dans un cadre dynamique tourné vers l'environnement, l'innovation, le sens client. Contactez nous tout de suite !

## NOTRE ACTIVITE



### NOS CLIENTS

- Gestionnaires d'immeubles
- Collectivités
- Tertiaire



### NOTRE MISSION

- Gestion des consommations d'eau et d'énergie
- Solutions de recharge pour véhicules électriques
- Proposer des services clés en main à nos clients



### NOTRE OBJECTIF

- Permettre à nos clients d'améliorer la performance durable de leur patrimoine et d'y associer des services innovants

## CE QU'ON ATTEND DE VOUS

Rattaché(e) au Directeur Commercial Sud Est basé à Lyon, vous aurez pour mission la conquête de nouveaux contrats sur votre zone géographique (*Ardèche, Haute Loire, Loire, Puy-De-Dôme, Drôme, Cantal et Allier*). Vous assurez la vente de l'ensemble de nos offres commerciales auprès de clients professionnels, gestionnaires privées (Syndics) et promoteurs.

### Missions principales

- Fidéliser votre portefeuille client,
- Animer votre réseau (salons, invitations, clubs, ...),
- Développer des partenariats avec des acteurs locaux,
- Assurer la prospection de votre territoire (profil chasseur),
- Assurer le reporting de votre activité,





CDI



Saint Etienne (42)  
Clermont-Ferrand (63)



Formation BAC +2/3



3 ans  
expérience

## CE QU'ON ATTEND DE VOUS

(Et oui encore, parce que nous avons confiance en votre expertise)

### Autres missions



- Développer des relations fructueuses et des synergies avec les forces commerciales du Groupe,
- Assurer et développer votre CA en coordination avec votre Responsable Commercial, négocier les offres commerciales en conquête et renouvellement.

**Et parce que vous êtes le candidat idéal**, De formation commerciale Bac +2/3, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans. Une expérience dans la vente de services et dans le monde de la copropriété est un plus.

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.

## ON N'A PAS FINI DE VOUS CONVAINCRE ?

Nous vous proposons également des tickets restaurant, une mutuelle familiale et un véhicule de fonction.

*Et parce que le Groupe Ocea est une société engagée, elle a signé un accord RSE et poursuit, sa volonté de favoriser l'embauche des personnes en situation de handicap.*



**N'attendez plus et faites nous parvenir votre candidature en 1 click** en envoyant votre CV et lettre de motivation par mail à : [recrutement@ocea-sb.com](mailto:recrutement@ocea-sb.com) en mentionnant la référence COMBT0B/09-2020/42/63