









CDI

Lyon
(69)

Formation BAC +4/5

2 à 3 ans
expérience

 collaborateurs 480	 Nb de sites 27
Parité  40%  60%	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 Responsable des Ventes Grands Comptes Sud-Est, vous aurez en charge la prospection des grands comptes bailleurs sociaux de votre région, la détection, le montage et l'élaboration des réponses aux appels d'offre et marchés de toutes natures. Vous serez également chargé(e) du développement commercial des offres Tertiaire et Collectivité (comptage et Borne de recharge) sur votre secteur auprès des grands comptes. Vous accompagnerez les clients et prospects dans leurs projets innovants autour des bâtiments connectés.

Missions principales



- Assurer et développer le chiffre d'affaire en coordination avec votre responsable, négocier les offres commerciales en conquête et en renouvellement sur la région Provence Alpes Cote d'Azur,
- Préparer les réponses aux appels d'offres : réponses, rédaction des mémoires techniques, piloter la cotation de l'offre...
- Animer votre territoire en développant des relations privilégiées auprès de vos clients et prospects,



CDI



Lyon
(69)



Formation BAC + 4/ 5



2 à 3 ans
expérience

CE QU'ON ATTEND DE VOUS

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

Autres missions



- Accompagner les clients existants à travers des projets innovants autour du Bâtiment connecté : Détecter les opportunités et développer le chiffre d'affaire,
- Participer à la mise en œuvre de la politique de développement stratégique de l'entreprise et développer des relations fructueuses et des synergies avec les forces commerciales de l'entreprise,
- Participer au lancement des projets et assurer le suivi commercial en lien avec le chef d'agence
- Assurer le reporting de votre activité dans l'outil CRM (SalesForce).

Et parce que vous êtes le candidat idéal, De formation supérieure (commerciale, ingénieure) vous justifiez d'une expérience réussie de 2 à 3 ans en vente de services. La connaissance du secteur des marchés publics et des bailleurs sociaux serait un plus.

Vous faites preuve de rigueur et d'un excellent relationnel. Votre ténacité et votre expérience aux techniques de vente sont reconnues, et vous appréciez les négociations avec des interlocuteurs de haut niveau . Vous aimez relever des challenges sur un marché en pleine mutation technologique. Votre capacité de conviction et votre culture du résultat vous permettront 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, déplacements fréquents à prévoir en région PACA.

Et parce qu'OCEA Smart Building 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@oceasb.com en mentionnant la référence COMGC/09-2020/69