

# Ingénieur Commercial Grands Comptes

CDI – Paris (télétravail possible)

## Notre société

NEXUS Eco accompagne l'ensemble de ses partenaires de divers secteurs sur leurs projets d'efficacité énergétique grâce à un accompagnement sur mesure.

Chez NEXUS Eco, nous recrutons des commerciaux, ingénieurs et techniciens qui souhaitent accompagner le développement de l'entreprise sur l'ensemble de ses activités, nous recherchons des personnalités pour intégrer un environnement de travail humain, professionnel et dynamique.

## Poste et missions

### ✓ **Descriptif du poste**

Dans le cadre du développement de notre entreprise, nous recherchons un(e) Ingénieur Commercial Grands Comptes pour développer et gérer un portefeuille de clients sur toute la France.

### ✓ **Vos missions principales sont les suivantes :**

#### PROSPECTION ET OUVERTURE DE NOUVEAUX COMPTES CLIENTS

- Rechercher prioritairement des nouveaux clients et développer accessoirement des partenariats.
- Définir une stratégie de prospection par client ou métier et identifier des interlocuteurs à contacter chez les cibles.
- Obtenir les RDV souhaités, les qualifier et impliquer les métiers (bureau d'étude, consultant, expert,...) avec discernement.
- Développer une réelle synergie dans le cadre de notre multi-expertise : Conseil, Efficacité Energétique et Financement.

#### VEILLE COMMERCIALE

- Relayer nos communications sur les réseaux sociaux pertinents et entretenir les contacts générés.
- Collecter/s'approprier l'information disponible sur les clients de son périmètre (sur le CRM, les réseaux sociaux, la presse/les blogs métiers...).

#### CONSTRUCTION DE L'OFFRE AUX CLIENTS

- Solliciter soi-même ou via son manager les experts pertinents et coordonner la construction de l'offre.
- Faire valider le pricing et la rentabilité par son manager.

## VENTE

- Préparer et réaliser la présentation de l'offre au client avec les partenaires.
- Mener la négociation avec les conseils de son manager.
- Instruire le dossier, faire préparer le contrat par le Back-Office et le faire valider par le service juridique au besoin

## GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Coordonner la réalisation des engagements du contrat par les experts concernés et être l'interlocuteur du client pour le suivi et le règlement des problèmes éventuels

## DEVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE EXISTANT

- Utiliser sa relation de proximité avec son client pour identifier et prospecter d'autres cibles dans son entreprise.
- Etre capable de faire de faire du cross selling ou de l'upselling auprès des clients pour continuer à les accompagner sur leurs enjeux.

## REPORTING

- Renseigner les opportunités identifiées, son activité et les détails de ses contacts dans le CRM en temps réel.

✓ Votre profil

- Bac+2, école de commerce, université, BTS avec au minimum 3 ans d'expériences professionnelles sur un poste similaire.

## COMPETENCES TECHNIQUES

- Connaissance et pratique des techniques de prospection, vente et de négociation.
- Connaissance des secteurs de l'industrie et du tertiaire.
- Connaissance de l'efficacité énergétique et/ou des process énergivores et/ou des utilités

## APTITUDES

- Capacité à vendre des solutions (vente stratégique et complexe)
- Patience, pugnacité et grande autonomie
- Curiosité, esprit conquérant & compétiteur
- Tempérament de « chasseur »
- Force de proposition et diplomatie
- Aisance relationnelle et bonne aptitude à la négociation
- Bonne capacité d'intégration dans un fonctionnement en mode « start up »



Pourquoi nous rejoindre

- Si vous aimez le challenge, vous intégrerez le secteur porteur des économies d'énergie grâce à une entreprise qui a un fort potentiel de croissance à court terme !
- Une petite équipe soudée et engagée autour de convictions et de valeurs communes.
- Un environnement de travail professionnel et dynamique !

Adresser nous votre candidature sur [contact@nexus-eco.com](mailto:contact@nexus-eco.com)