

SALES EXECUTIVE BELUX

Pour accompagner son développement, mobilize recrute un(e) Sales Executive Belux



Description du poste

Vos principales missions :

- Rechercher activement de nouveaux prospects et réceptionner les demandes entrantes
- Ecouter les besoins des clients, les conseiller et être capable de répondre à leurs interrogations sur les aspects techniques / financiers / réglementaires / environnementaux du projet
- Définir les priorités et la stratégie commerciale (focus clients, offre adaptée, organisation commerciale)
- Créer le dossier technique du client pendant la visite comme support pour finaliser le devis avec le bureau d'étude si nécessaire.
- Créer et finaliser l'offre (devis, suivi de rentabilité, etc.) et la présenter au client pour conclure la vente en prenant en compte aussi les offres des services
- Répondre aux appels d'offre publics
- Créer et développer des partenariats pour augmenter la génération des leads
- Assurer le suivi des offres (administrative) et analyser le sales funnel et proposer des plans d'actions.
- Représenter et présenter l'entreprise pendant des événements

Mobilize vous offre :

- Un rôle dans une entreprise jeune et innovante avec des possibilités de grandir ensemble pour venir un acteur clé sur le marché
- Formation interne approfondie pour devenir un vrai expert de la mobilité électrique
- Autonomie et flexibilité pour gérer proprement votre agenda
- Vous bénéficiez d'un environnement de travail à taille humaine, d'un package salarial complet en lien avec votre expérience et vos résultats
- Un véhicule de société électrique ou hybride rechargeable

Profil recherché :

- Vous êtes passionné par la mobilité électrique et les énergies renouvelables
- Vous avez un esprit entrepreneurial et êtes motivé de travailler dans une équipe soudée pour faire grandir ensemble l'entreprise
- Vous avez des compétences commerciales
- Vous savez expliquer une solution technique complexe dans une façon simple et compréhensible au client et en ligne avec ces besoins
- Vous êtes capable de travailler avec différents types des clients (PME, grand compte tertiaire, industriel, collectivité...)
- Vous pouvez interagir avec différents métiers (facility, management, RH, finance), interne et chez le client
- Vous êtes bien organisé et capable de gérer plusieurs projets simultanément
- Maîtriser le Français, le Néerlandais et l'Anglais
- Diplôme Master (ingénieur industriel, économie ou commercial)
- Posséder le permis de conduire (type B)
- Minimum 3 ans d'expérience dans un poste technico-commercial orienté B2B

Conditions de travail

CDI

Poste basé à Bruxelles et/ou Battice (Liège)

Mobilize power solutions

Avec 10 ans d'expertise en mobilité électrique, mobilize est un acteur important à l'échelle internationale avec des filiales dans plus de 10 pays en Europe. En Belgique et Luxembourg, mobilize est issu du partenariat entre le Groupe Renault et Enersol, deux acteurs de référence sur le marché de la mobilité électrique et des énergies renouvelables.

Mobilize affiche une ambition : faciliter tous les projets d'infrastructure de recharge des flottes de véhicules électriques et hybrides rechargeables. De la conception à l'intégration des solutions d'énergie renouvelable, mobilize offre des solutions sur mesure et clé en main qui couvrent l'ensemble des besoins de nos clients.

Mobilize est une structure avec une équipe passionnée par la mobilité électrique et les énergies renouvelables et avant tout une équipe très motivée, orientée client et axée sur sa performance.

<https://mobilize-power-solutions.be/>

Contact

Contactez-nous via : hr@mobilize-power-solutions.be