

Technico-commercial BtoB (H/F/X)

ENERSOL veut être un catalyseur de la transition énergétique en proposant des solutions intégrées et efficaces de production d'énergie renouvelable et d'économie d'énergie. Cette mission principale s'articule autour de plusieurs autres objectifs pour ENERSOL :

- La satisfaction maximale de ses clients ;
- Le bien-être de son personnel & la sécurité de ses chantiers ;
- Être reconnu comme partenaire de référence dans la transition énergétique ;
- Garder une culture d'entreprise familiale et participative ;
- Diversifier son offre de produits & de services tout en privilégiant l'intégration.

Acteur majeur en Wallonie dans le secteur des énergies renouvelables depuis plus de 15 ans, ENERSOL souhaite dans le cadre de son expansion, recruter un **Account Manager BtoB (H/F)** en soutien au département commercial.

Missions

- Faire partie intégrante du département commercial d'ENERSOL et y relever les défis quotidiens y attendant (prospection, rédaction de devis, négociation, vente, suivi de son portefeuille d'entreprises, etc.) ;
- Détecter les besoins des clients (PME, grands groupes et entreprises du secteur publique), les conseiller et répondre à leurs interrogations tant sur l'aspect technique des projets que sur les questions liées au secteur énergétique ;
- Promouvoir et représenter ENERSOL, ses valeurs et ses produits (production d'énergie, stockage, e-mobilité et HVAC) ;
- Participer activement à la démarche Qualité-Sécurité-Environnement via l'amélioration continue

Profil

Compétences techniques

- Détenir un diplôme à vocation commerciale (ex : Ingénieur de gestion) agrémenté d'une expérience technique solide ou inversement, posséder une formation technique (ex : Ingénieur) enrichie d'une expérience probante en ventes ;
- Maîtriser le secteur des énergies et plus particulièrement celui des énergies renouvelables ;
- Justifier au moins 3 années d'expérience réussies dans une fonction commerciale BtoB ;
- Avoir une connaissance approfondie du français & d'une autre langue comme l'anglais, le néerlandais ou l'allemand
- Compétences informatiques :
 - Maîtrise de la suite Office (Excel, Powerpoint, Outlook, Teams, etc.)
 - La maîtrise d'un ERP (type ODOO) est un plus

Savoir- être

- Être passionné par les énergies renouvelables ;
- Faire preuve d'éthique ;
- Faire preuve d'assertivité et de réactivité ;
- Être orienté clients et solutions (compréhension et traduction des besoins)
- Faire preuve de discrétion et savoir respecter la confidentialité des données traitées.

Offre

Vous pensez être le candidat idéal ? Votre sens du travail bien fait et votre ténacité commerciale font de vous un professionnel reconnu et un partenaire crédible ?

Alors n'hésitez pas à postuler en nous envoyant votre CV ainsi qu'une lettre de motivation pour le 03 décembre 2020 au plus tard uniquement par mail à l'adresse suivante : rh@enersol.be

Nous avons à offrir :

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein avec possibilité d'entrer en fonction rapidement ;
- Une fonction diversifiée dans un environnement dynamique et challengeant ;
- Une place au sein d'une équipe professionnelle et conviviale ;
- Des contacts variés tant en interne qu'en externe ;
- La possibilité de vous investir dans un environnement de travail à taille humaine, au sein d'une PME innovante et engagée dans le développement durable en Belgique et à l'étranger ;
- Un package salarial complet en adéquation avec votre profil et vos responsabilités.

Les candidats retenus sur base de leur CV et de leur lettre de motivation seront invités à venir passer un premier entretien. Si celui-ci est concluant, des tests en lien avec la fonction et le profil recherché seront programmés.

Merci et au plaisir de vous rencontrer !