

REFERENCE DE L'OFFRE

PLA-210503

DATE

21/05/2024

LIEU DE TRAVAIL

DOUAISIS



INTITULE DU POSTE

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL BtoB H/F

DESRIPTIF

La Plateforme Proch'emploi accompagne une entreprise dans son recrutement d'un Responsable développement commercial H/F. L'entreprise accompagne les grands groupes de l'industrie dans la conception, l'intégration et la maintenance des process industriels.

Vous êtes un commercial à la recherche d'une opportunité unique pour marquer votre carrière dans l'industrie ? En tant que Responsable Développement Commercial dans la région des Hauts-de-France, vous prendrez en main un portefeuille de clients industriels reconnus. Rattaché hiérarchiquement au Directeur Commercial et travaillant en lien avec le Directeur Régional, votre objectif sera de développer les prestations des pôles « maintenance industrielle » et « projets industriels » sur cette région, en apportant un support relationnel et commercial de qualité.

Voici votre feuille de route :

- Faites briller l'expertise en maintenance industrielle et projets industriels dans les Hauts de France.
- Élaborez une stratégie commerciale percutante, en décryptant le marché et en identifiant de nouvelles opportunités.
- Vous pénétrerez les territoires commerciaux chez les clients, collaborant étroitement avec les équipes internes : Service Avant-projet (AVP), Supports clients, Directeur régional, Responsables d'activités, Directeur Commercial, pour définir des solutions sur mesure.
- Vous serez l'architecte des propositions techniques et commerciales, veillant à leur pertinence à tous les niveaux : organisationnel, technique, financier et contractuel.
- Vous donnerez vie aux offres commerciales en leur attribuant des valeurs concrètes, et vous serez le porte-parole lors des appels d'offres, de la rédaction de mémoires, des projets de contrat, de l'animation de la soutenance et des négociations jusqu'à la signature des contrats.
- Vous maintiendrez un reporting assidu, informant les clients de vos visites et suivant de près les appels d'offres en cours.
- Vous ferez évoluer le CRM, en actualisant la base installée, les contacts clients, et en consignnant vos rapports de visite.

PROFIL REQUIS



L'entreprise recherche un professionnel visionnaire capable de concevoir et de bâtir le succès commercial. Si vous répondez aux critères suivants, vous êtes le candidat idéal :

Une solide expérience de 3 à 5 ans en développement commercial BtoB, de préférence dans la vente de services de maintenance industrielle ou de projets industriels.

Une connaissance approfondie du secteur industriel.

Une détermination sans failles et un don pour établir des relations commerciales fructueuses.

Un esprit proactif, prêt à relever les défis pour répondre aux besoins de nos clients, les géants de l'industrie française

Une expérience réussie en vente de services, démontrant ainsi votre compréhension des besoins spécifiques de nos clients.

CONTRAT PROPOSE

Pourquoi les rejoindre :



Poste à pourvoir en CDI, démarrage dès que possible

Mutuelle d'entreprise proposant 3 niveaux de garantie, dont le 1^{er} niveau pris intégralement en charge par l'entreprise

Titres Restaurant

Prise en charge de 50% de l'abonnement de transport en commun

Œuvres Sociales du Comité Economique et Social

POUR POSTULER

Envoyer votre CV et votre lettre de motivation à la Plateforme de DOUAI

prochemploi@douaisis-agglo.com