

Responsable commercial (H/F)

92230 Gennevilliers [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 3 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client conçoit et déploie des solutions utiles et concrètes pour la gestion de l'eau, des déchets et de l'énergie qui participent à changer radicalement la donne!!!

Le poste

À ce titre vos missions seront :

Commercial

- Concevoir la politique commerciale
- Déterminer une stratégie de prix de vente
- Définir la stratégie de négociation
- Assurer les négociations commerciales et contractuelles
- Suivre et valider les démarches commerciales avec les agences à travers des revues d'affaires et s'assurer de la bonne tenue à jour du Système d'Information Commerce (Sales Force)
- Participer à la démarche de revue de projets et d'offres
- Garantir l'atteinte des objectifs commerciaux et le déploiement des offres
- Suivre et valider les démarches commerciales de votre équipe
- Veille concurrentielle et commerciale
- Consolider les résultats commerciaux
- Grands Comptes
- Élaborer la stratégie et coordonner les plans d'actions avec les agences/secteurs concerné(e)s
- Pérenniser et faciliter la relation client en coordination avec les agences/secteurs concerné(e)s
- Lobbying
- Analyser les besoins du client exprimés ou implicites
- Analyser la cible et le processus de décision selon l'organisation du prospect
- Préparer les documents commerciaux à destination du client
- Management d'équipe
- Former, animer et diriger l'équipe placée sous votre responsabilité
- Participer à l'identification des besoins en moyens humains et à la validation des embauches des membres de son équipe
- Effectuer l'accueil et l'intégration continue du personnel de son équipe
- Assurer les entretiens individuels des collaborateurs de son équipe et participer à leur évaluation
- Identifier les besoins en formation du personnel et remonter les besoins auprès de sa hiérarchie
- Organiser et contrôler la gestion du temps de travail de son équipe
- Valider et gérer les absences
- Veiller à ce que son personnel soit doté des moyens suffisants pour réaliser ses missions
- Exposer les objectifs aux agences

Le profil recherché

Vous êtes de formation supérieure type école de commerce, école d'ingénieur, Master en commerce, marketing, vente, management commercial, MBA (maîtrise en administration des affaires)

Vous avez une expérience significative dans des postes à responsabilité et une expérience commerciale réussie d'environ **7/10 ans** ?

Vous êtes doté d'une bonne capacité de communication et de conviction ?

Vous avez le sens de l'engagement, de la pédagogie ainsi que le sens de la performance ?

Si vous vous reconnaissez dans cette description et souhaitez rejoindre une entreprise tournée vers les enjeux de demain alors n'hésitez plus et postulez !

Informations supplémentaires

Les raisons de nous rejoindre :

Vous souhaitez, comme nous, préserver l'environnement !

Vous souhaitez intégrer un grand groupe expert dans la gestion de l'énergie et de l'industrie et fortement impliqué dans la vie locale.

Dans le cadre du processus de recrutement, vous serez contacté(e) puis rencontrerez les équipes RH et opérationnelles de VSEI.