
CORPORATE ACCOUNT MANAGER (CAM) PAYS BASQUE

[vc_row][vc_column][vc_column_text]La mission principale du poste consiste à rechercher de nouveaux clients et à effectuer un suivi des clients existants, conformément aux indications du Responsable commercial, afin d'augmenter le volume de facturation annuel et la marge du portefeuille confié.

Fonctions :

- Recherche de nouveaux clients.
- Connaissance du marché des utilities (sociétés du secteur énergétique) en Espagne et au Portugal.
- Expérience dans le secteur de l'efficacité énergétique, des énergies renouvelables et de l'énergie, en Espagne et au Portugal.
 - Suivi des clients actuels.
 - Rédaction d'offres pour les clients et préparation de documents d'appel d'offres.
 - Conclusion de ventes.
 - Assistance technico-commerciale aux clients.
- Détection des besoins non couverts par les clients et d'éventuelles améliorations de produit et communication à l'organisation.
 - Prospection de nouveaux marchés.
 - Assistance lors de salons et de séminaires

Exigences du poste :

- Formation en ingénierie électrique et/ou électronique.
 - Un niveau avancé d'anglais est un plus
- Connaissance de CRM (rapport de visites, leads, opportunités...), la connaissance de CRM Dynamics 365 est un plus.
 - 2 ans dans un poste similaire.
 - Expérience en vente d'équipements et de services.
- Dons de communication, travail en équipe, empathie, engagement envers l'entreprise, capacité d'adaptation et flexibilité.

Nous vous proposons d'intégrer une entreprise leader dans son secteur bénéficiant d'un environnement novateur, hautement qualifié et offrant un salaire compétitif conforme à la valeur apportée.

- Contrat stable
- Bonne ambiance de travail
- Plan de formation continue
- Avantages sociaux ; option d'assurance médicale[/vc_column_text][[/vc_column][[/vc_row]