

---

## 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]