

Détail de l'offre : BUSINESS DEVELOPER SAAS F/H

Recruteur	Fyte
Adresse	6 avenue Gourgaud
Code postal	75017
Ville	Montpellier
Référence	FRB/SM/019580 29525666
Titre de l'offre	BUSINESS DEVELOPER SAAS F/H
Description de la mission	Notre client est une startup dynamique dans le domaine de l'audit énergétique qui a développé une solution innovante, proposé en mode Saas.

Proposant du conseil en suivi énergétique tant pour le secteur privé que public, l'ingénieur commercial aura pour but de développer son portefeuille client en mettant en avant la plateforme Saas, 100% développé en interne.

Notre client est une startup dynamique dans le domaine de l'énergie.

Il recrute deux ingénieurs commerciaux BtoB.

Proposant du conseil en suivi énergétique tant pour le secteur privé que public, l'ingénieur commercial aura pour but de développer son portefeuille client en mettant en avant la plateforme Saas, 100% développé en interne.

Au sein d'une équipe commerciale de 6 personnes et en lien direct avec les dirigeants de l'entreprise, l'ingénieur commercial a pour objectif principal de tisser des liens avec des grandes entreprises pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise via l'ouverture de comptes.

- * Développer un portefeuille clients BtoB du premier contact à la signature du contrat
- * Créer et alimenter sa base de données de prospects
- * Prendre contact avec les prospects et recueillir un niveau maximal d'information
- * Détection d'opportunités d'affaires
- * Rendez-vous clients
- * Conseil en stratégie d'efficacité énergétique
- * Proposition de projets adaptés
- * Monter des propositions techniques en s'appuyant sur des ingénieurs en efficacité énergétique
- * Rédaction de proposition commerciales
- * Négociation et vente de prestations intellectuelles ou de licence SaaS
- * Utilisation d'un CRM très orienté new deal (PipeDrive) Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Localisation	Suresnes
Code localisation	Province
Pays	Array
Description du profil	Vous avez une première expérience significative en tant que commercial dans un secteur lié à l'énergie, à la digitalisation (plateforme SaaS) ou au big data.

Très bon relationnel, parfaitement à l'aise dans son expression écrite, orale et publique. Vous êtes autonome.

Volonté de travailler dans une startup à fort potentiel de croissance.

Réel intérêt pour le monde de l'énergie et volonté d'accélérer la transition énergétique des entreprises et des collectivités.

Rémunération : 40k€ + variable déplaçonné

Expérience Débutant (-3 ans)

Profil
Secteur Services IT & Digital