



Chargé d'affaires B to B - transition énergétique H/F Ile-de-france, Ile-de-france

Dès sa création en 2013, AMTC se positionne en tant que distributeur spécialisé dans le sourcing et l'approvisionnement en systèmes d'énergies renouvelables pour contribuer à la transition énergétique.

AMTC décide d'élargir son activité au fil des années au secteur de la rénovation énergétique et de l'isolation thermique des bâtiments et intègre en 2017 la filière des Certificats d'Economies d'Energie (CEE).

Pour répondre à une demande qui ne cesse d'augmenter, AMTC consolide son équipe et accroît sa capacité de stockage.
Plus qu'un simple distributeur, AMTC se positionne comme le partenaire achats des professionnels de la transition énergétique.

Cible de clientèles : les installateurs, les frigoristes, les plombiers, les climaticiens, entreprises spécialisées dans la rénovation globale, les électriciens...

- Mix produits : photovoltaïque, isolation, pompes à chaleur
- Mix clients : artisans, PME, Délégué C2E, Contractant général de la rénovation globale
- Mix marché : construction, bâtiment, rénovation

Chez AMTC, nous avons comme objectif d'établir une vraie relation de coopération avec les acheteurs de nos clients. Nous ne nous substituons pas à leur travail mais préférons travailler en étroite collaboration avec ces derniers pour échanger nos savoir-faire communs et ainsi bénéficier des meilleurs tarifs dans les meilleurs délais.

Notre particularité est de traiter directement avec les usines des grandes marques que nous distribuons, ainsi nous minimisons les intermédiaires et bénéficions également de tarifs extrêmement compétitifs sur des produits reconnus dans le monde entier.

AMTC, acteur national de la transition énergétique, basé en Occitanie, distributeur professionnel indépendant spécialisé dans la transition énergétique depuis 2015 consolide sa croissance et sa couverture nationale !

A ce titre, afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un/e :

Chargé d'affaires B to B - transition énergétique H/F

Votre mission :

Passionné, orienté challenge et réussite, vous êtes un chasseur et compétiteur hors pair !

Rattaché à notre directrice commerciale, au sein d'une équipe resserrée et compétente, vous aurez pour principales missions :

- Prospector, développer, négocier et conclure correspond à votre terrain de jeu quotidien (Photovoltaïques, pompes à chaleur, isolation),
- Construire la pyramide de clients (installateurs, délégués C2E, contractants de la rénovation globale, électriciens, etc.) et consolider votre portefeuille clients,
- Vendre et valoriser l'offre commerciale focus Mix Produits auprès des prospects et installateurs,
- Accroître la visibilité de l'entreprise et le développement du chiffre d'affaires
- Créer des partenariats solides et pérennes avec vos clients,
- Suivre la gestion des affaires au quotidien avec l'aide des équipes basées au siège social,
- Participer aux salons professionnels organisés par le service marketing,
- Contribuer à la stratégie commerciale de l'entreprise en fournissant des commentaires et des idées sur les opportunités de marché dans sa zone (veille marché).

Référence

23092809492

Date de publication

28/09/23

Entreprise

Amtc

Région

Ile-de-france

Ville

Ile-de-france

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Travail en Home Office : le lundi est dédié à l'administratif et à l'organisation de votre semaine, les autres jours de la semaine vous serez en déplacement sur votre secteur géographique.

Votre Profil :

Vous êtes titulaire d'un Bac +2 et disposez d'une expérience d'au moins 5 ans en tant que commercial dans la vente de produits techniques BtoB.

La connaissance du marché photovoltaïque et/ou des énergies renouvelables est un plus.

Vous êtes rompu aux process commerciaux et reporting (gestion de tournées, devis, commandes, CA, ouvertures de comptes), vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (CRM, Pack Office...)

- Focus performance, efficacité, résultats
- Vous êtes organisé, positif, volontaire, autonome, persévérant, engagé et déterminé.
- Votre volonté de réussite qui s'inscrit dans la durée avec des relations gagnants - gagnants
- Un grand sens du service client, fort relationnel pour créer un réseau et pour favoriser les échanges internes.

Vous avez envie de travailler au sein d'une entreprise Eco-Responsable avec un engagement environnemental fort
Vous êtes fortement motivé par les enjeux environnementaux Alors ce poste est fait pour vous, postulez en répondant à l'annonce !

Conditions d'emploi :

Contrat en CDI à temps plein

Statut cadre

Rémunération entre 35 et 70Keuros fixe + Commissions CA et marge dès le 1er euros -
NON PLAFONNEES

Avantages :

Véhicule de fonction, carte essence

Téléphone, ordinateur

Ticket restaurant

Mutuelle

Formation

Localisation IDF

Rejoindre AMTC, c'est :

- Intégrer une structure à taille humaine (30 salariés) où les décisions se prennent rapidement et où vous pourrez avoir un impact direct et réel sur l'orientation donnée à notre société,
- Rejoindre une culture d'entreprise tournée vers le client et le bien-être de ses collaborateurs !
- Bénéficier d'une solide formation à nos outils et méthodes qui vous sera dispensée lors d'un parcours d'intégration personnalisé couplé à accompagnement terrain.
- Grandir au sein d'une entreprise reconnue sur son marché avec un très fort potentiel de croissance
- Intégrer une entreprise agile, réactive avec un esprit STAR UP et une offre à forte valeur ajoutée,
- Vous disposerez d'outils digitaux performants !

Et, the last but not the least :

- Travailler dans une équipe conviviale, engagée, et bienveillante
- Avec un bon état d'esprit, une ambiance de travail agréable et de l'entraide