

Ingénieur Commercial Propreté (Rhône-Alpes)

https://recrutement.facilitisrh.com/front-jobs-detail.html?id_job=453&id_origin=0

Mise à jour	18-09-2020
Service	Facilitis Recrutement
Localisation	Rhône-Alpes
Contrat	CDI
Statut	-
Fonction	25 Commercial



Contexte et définition du poste

Acteur international et leader du multiservice en Europe, notre client propose aux entreprises et aux collectivités d'externaliser l'essentiel de la gestion des fonctions supports telles que la Propreté, le Multitechnique et Facilities Management, l'Accueil, la Sécurité, les Espaces verts, l'Hygiène, le Bâtiment ou encore le Transport.

Pour son entité Propreté qui intervient dans les environnements **tertiaire, industriel** ou **hospitalier**, ainsi que ceux de la **distribution**, les **lieux publics** tels que les aéroports, les gares, les établissements de prestige nous recherchons :

Un(e) ingénieur commercial basé à Meyzieu (69)

Rattaché(e) au chef des ventes de la région Rhône-Alpes, vous aurez pour mission principale de prospecter et conquérir une clientèle BtoB sur le périmètre 69, 42 et 01.

- Vous serez en charge des opérations quotidiennes de prospection et de relances téléphoniques et/ou physiques.
- Vous devrez concevoir, avec vos prospects et nos opérationnels, les offres commerciales adaptées aux besoins exprimés et/ou décelés lors de vos rendez-vous et consultations.
- Vous assurerez la vente de nos solutions de services, lors des soutenances, directement auprès de plusieurs types de donneurs d'ordre (acheteurs, chefs de services, directions opérationnelles, directions générales...).
- Vous mènerez les négociations tant budgétaires qu'organisationnelles et assurerez un rôle de suivi auprès de nos nouveaux clients lors des mises en place de marchés.

Profil recherché

De formation commerciale/vente, vous avez une expérience similaire de 2 ans minimum sur un poste de business development, dans le secteur des services de préférence.

De profil « chasseur – négociateur », vous avez l'esprit de conquête commerciale et êtes autant à l'aise au téléphone que devant un auditoire.

Vous savez mener des cycles longs type ventes complexes.

Accrocheur, disponible et autonome, vous êtes reconnu(e) pour vos capacités d'écoute, de négociation, votre sens relationnel et votre esprit de conquête.