

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

A propos de nous :

E-Totem, filiale du Groupe ATOMELEC a développé un concept innovant de bornes de recharges et propose aux entreprises et aux collectivités une solution globale pour la recharge des véhicules électriques.

Ses prestations vont de la fourniture de matériels (bornes de charges, coffrets de charges, stations de charges) jusqu'à la mise à disposition d'outils de supervision, de gestion et de monétique ou encore la gestion déléguée ou concédée du service.

Vous souhaitez contribuer concrètement et efficacement à la décarbonation de la mobilité. Vous désirez rejoindre une aventure entrepreneuriale 100% made in France, un leader à forte ambition internationale. Vous rêvez d'un job à impact vous permettant de vous développer. Vous aimez les challenges, vous refusez la routine et le statu quo. Rejoignez e-totem scale-up française en hyper-croissance, leader sur les infrastructures et solutions de recharges pour véhicules électriques.

Les missions :

Sur la zone de St Etienne, vous assurez le développement des ventes et le suivi de votre portefeuille clients ainsi que sa pérennité et la rentabilité à court terme et long terme :
Vos clients : toutes les entreprises ou collectivités souhaitant installer des bornes électriques.

- Rencontrer les clients afin de leur proposer les produits adaptés à leur besoin ;
- Gérer les demandes de prix ;
- Négocier les conditions techniques, prix et conditions de paiement, délais avec le client ;
- Etablir les études techniques et les offres commerciales ;
- Faire connaître et rayonner l'entreprise sur le territoire.

Le profil :

Issu(e) d'une formation technique de type Bac Pro / BTS / DUT en électricité ou électronique, vous justifiez si possible d'une première expérience dans la vente de produits en B to B (idéalement dans le domaine de l'énergie, l'électricité et l'automatisme). Doté(e) d'un excellent relationnel et passionné(e) par les nouvelles technologies, vous avez la volonté d'établir une relation client positive, vous avez le goût du travail en équipe. Vous êtes autonome, dynamique et avez le sens du commerce.

Rémunération selon profil sur 13 mois

- Prime individuelle, basée sur le CA du commercial,
- Prime qualitative, basée sur des aspects qualités,
- Prime liée aux performances de l'entreprise

Les primes sont cumulables.

Conditions et avantages :

- CDI
- Durée du travail : 38H hebdo
- Salaire : selon expérience
- Protection sociale : Mutuelle & prévoyance
- Avantages : Tickets restaurant, CE en cours de création