

**Vous avez du talent ?
Rejoignez-nous !**



Commercial(e) BtoB Public H/F



CDI



Brignais (69)



Bac +4/5



3 à 5 ans
d'expérience



500
Collaborateurs



30
Sites en France



75 M€
Chiffres d'affaires



5%
inclusion



40 ans
Âge moyen



40% 60%



Groupe OCEA, c'est l'esprit de service. Sur tout le territoire français, plus de 500 collaborateurs, dans une trentaine d'agences, s'engagent au quotidien dans la réalisation de leurs missions. 3 filiales permettent de favoriser la transition énergétique et la mobilité électrique : **OCEA Smart Building** (activité de comptage pour la répartition des charges d'eau et de chauffage), **ISIOM Conseil** (la maîtrise du patrimoine via le conseil énergétique) et **QOWISIO** (spécialiste des objets connectés).

Vous vous retrouvez dans le profil ci-dessous ? Ce poste est fait pour vous !

Vous êtes une personne engagée et curieuse, convaincue qu'il y a de belles choses à faire ? Vous souhaitez participer activement à un projet d'entreprise, dans un cadre dynamique tourné vers l'environnement, l'humain, l'innovation et le service client ?

Postulez !

NOTRE ACTIVITÉ

NOS CLIENTS

- Gestionnaires d'immeuble tertiaire
- Syndics & Copropriétés
- Bailleurs Sociaux
- Promoteurs

NOTRE MISSION

- Proposer des services clés en main à nos clients
- Conseil en amélioration en performance énergétique des bâtiments
- Gestion des consommations d'eau et d'énergie
- Solutions IOT et décarbonation du bâtiment

NOTRE OBJECTIF

Permettre à nos clients d'améliorer la performance durable de leur patrimoine et d'y associer des services innovants.

CE QU'ON ATTEND DE VOUS

Rattaché(e) au Responsable des Ventes Grands Comptes Sud-Est, vous aurez en charge la prospection des grands comptes bailleurs sociaux de la région AURA et PACA, la détection, le montage et l'élaboration des réponses aux appels d'offre et marchés de toutes natures. Vous serez également chargé(e) du développement commercial des offres Qualité de l'air Intérieur, Comptage sur votre secteur auprès des grands comptes. Vous accompagnerez les clients et prospects dans leurs projets innovants autour des bâtiments connectés.

Missions principales

- Assurer et développer le chiffre d'affaires en coordination avec votre responsable, négocier les offres commerciales du Groupe en conquête et en renouvellement sur la région Sud Est AURA et PACA,
- Préparer les réponses aux appels d'offre : réponses, rédaction des mémoires techniques, piloter la cotation de l'offre...,
- Animer votre territoire en développant des relations privilégiées auprès de vos clients et prospects,
- Accompagner les clients existants à travers des projets innovants autour du bâtiment connecté : Détecter les opportunités et développer le chiffre d'affaires,

**Vous avez du talent ?
Rejoignez-nous !**



Commercial(e) BtoB Public H/F



CDI



Brignais (69)



Bac +4/5



3 à 5 ans
d'expérience

Et oui encore, parce que nous avons confiance en votre expertise ...

Autres missions

- Participer à la mise en œuvre de la politique de développement stratégique de l'entreprise et développer des relations fructueuses et des synergies avec les forces commerciales de l'entreprise,
 - Participer au lancement des projets et assurer le suivi commercial en lien avec le chef d'agence,
 - Assurer le reporting de votre activité dans l'outil CRM (SalesForce).
- Des déplacements sont à prévoir en région AURA et PACA.

Et parce que vous êtes le candidat idéal, de formation supérieure (commerciale, ingénieure), vous possédez une expérience réussie de 3 à 5 ans en vente de services. La connaissance du secteur des marchés publics et des bailleurs sociaux serait un plus.

Vous faites preuve de rigueur et d'un excellent relationnel. Votre ténacité et votre expérience aux techniques de vente sont reconnues, et vous appréciez les négociations avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous aimez relever des challenges sur un marché en pleine mutation technologique. Votre capacité de conviction et votre culture du résultat vous permettront de négocier et de gagner des affaires importantes.

POURQUOI NOUS REJOINDRE

Groupe OCEA est une société dynamique, innovante, conviviale où la bonne humeur et l'esprit d'équipe sont présents au quotidien.

Elle vous propose :

- Un Groupe, 3 expertises sur un marché porteur
- Un accord RSE et un Accord Télétravail
- Un parcours d'intégration
- Un environnement de travail passionnant et stimulant
- Un plan de développement individualisé avec la possibilité d'évoluer en interne
- Un Comité Social et Économique
- Une carte tickets restaurant
- Une mutuelle familiale et une surcomplémentaire santé
- Une voiture de fonction

ENSEMBLE POUR DÉVELOPPER LA CROISSANCE !

N'attendez plus et faites-nous parvenir votre candidature en 1 click en envoyant votre CV et lettre de motivation par mail à : recrutement@oceasb.com en mentionnant la référence : COMBTBPUBLIC/2024/69

Préparez votre entretien grâce à notre site internet
www.groupe-ocea.fr



On recrute !

