



135 employés

21 M€ de CA en 2021

60% / 40%

## Notre activité



Prestataire de services dans le comptage des énergies pour l'habitat collectif & les syndicats de copropriétés depuis 70 ans.



## Le poste :

Vous souhaitez travailler dans un domaine d'activités en pleine croissance qui a du sens ?

Le sujet de l'économie d'énergie est au cœur de notre quotidien et Techem y participe pleinement !

Vous recherchez une entreprise à taille humaine au sein d'un #Groupe leader européen dans le domaine de l'économie d'énergie !

Rejoignez-nous !

Nous œuvrons pour l'économie d'énergie eau, chauffage dans les habitations collectives.

Un Commercial (H/F) auprès d'une clientèle (syndic de copropriétés, promoteurs) de nos solutions d'économie d'énergie (eau et chauffage)

Vous aurez les missions suivantes :

- Définir et exécuter un plan d'actions commerciales pour alimenter votre portefeuille de prospection/suivi de nouveaux clients
- Fidéliser et développer un portefeuille prospects/clients qui vous sera confié.
- Vous gérez l'ensemble du cycle de vente de la détection des besoins au closing des affaires et êtes autonome sur la négociation commerciale
- Vous assurez le reporting de vos actions commerciales à travers l'utilisation d'un CRM et le respect des procédures internes.
- Vous participez à des salons
- Animation de vos réseaux sociaux professionnels

## Le profil :

Commercial dans l'âme, vous justifiez d'une 1<sup>ère</sup> expérience terrain dans la vente de services en B to B réussie et êtes reconnu pour votre excellent tempérament commercial.

Autonomie, rigueur, détermination, implication et persévérance sont des qualités indispensables pour réussir à ce poste.

Rémunération attractive pour candidats ayant une forte appétence pour le commerce

**Avantages :** RTT, participation, mutuelle, prévoyance, véhicule de fonction et ticket restaurant



Merci de nous transmettre votre C.V.



[recrutement@techem.fr](mailto:recrutement@techem.fr)



[www.techem.fr](http://www.techem.fr)

