

Sales Account Executive – Innovation & Energy Efficiency

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise à la pointe de l'innovation, sur un marché en plein boom et au cœur d'une équipe dynamique ?

Smart Impulse cherche un.e Sales Account Executive pour développer notre réseau de clients grands comptes en France et à l'international !

MISSION

Rattaché.e au Directeur Commercial et au sein d'une équipe commerciale de 7 personnes, vous serez en charge de développer le portefeuille de clients grands comptes privés de Smart Impulse en France et à l'international : grandes entreprises de service, retail ou encore propriétaires immobiliers.

Votre mission s'organise autour des axes suivants :

- Gérer l'ensemble du développement auprès des clients grands comptes privés : prospection, cartographie & plans de comptes, rencontre des interlocuteurs clés, identification des opportunités, gestion complète du cycle de vente
- Suivre et animer les clients existants pour envisager des déploiements sur l'ensemble de leur parc immobilier ou identifier des opportunités d'upselling
- Participer à des salons et des événements de visibilité organisés par Smart Impulse, et collaborer avec l'équipe marketing pour détecter des leads
- Proposer des améliorations des techniques de vente et des outils d'aide à la vente de la solution afin d'augmenter les ventes
- Collaborer avec les responsables commerciaux en charge des partenaires pour assurer la cohérence entre les approches vente directe et indirecte
- Assurer votre suivi et votre reporting commercial via la mise à jour du CRM et de vos indicateurs.

ENTREPRISE

Smart Impulse est une entreprise innovante en croissance rapide, fondée en 2011 par des ingénieurs de l'Ecole Centrale Paris, qui ambitionne de révolutionner le monde de la gestion de l'Énergie dans les bâtiments.

Smart Impulse a développé un compteur électrique qui identifie la consommation de chaque type d'appareils dans un bâtiment. Ces informations servent ensuite aux gestionnaires de bâtiments pour identifier les leviers d'économies d'énergie. Smart Impulse est aujourd'hui une équipe jeune et dynamique de 40 personnes. Nos locaux sont situés au Cargo dans le 19^{ème} arrondissement.

Plus d'informations sur www.smart-impulse.com.

CONDITIONS

CDI, début dès que possible. Rémunération selon profil, fixe/variable, mutuelle. Déplacements en France et en Europe à prévoir.

PROFIL RECHERCHÉ

- Savoir-faire : expérience (4 à 7 ans) de vente grand compte de solutions techniques en France et à l'international. Intérêt pour l'innovation et le secteur de l'énergie. Anglais courant. Maîtrise des outils informatiques permettant de faire votre suivi et reporting commercial (Excel, CRM...).
- Les plus : La connaissance du secteur du bâtiment et/ou de l'énergie.
- Savoir-être : vous aimez le contact client et le terrain, vous avez un excellent relationnel, vous êtes curieux.se, autonome, tenace, stratège, organisé.e et avec une grande faculté d'adaptation. Vous aimez également prendre du recul et prenez du plaisir à travailler en équipe
- Formation : BAC+3 ou supérieur, école d'ingénieur ou de commerce.

Si vous vous reconnaissez, contactez-nous pour rejoindre l'aventure !

CONTACT

Pour répondre à cette offre, merci d'envoyer un e-mail à talents@smart-impulse.com en joignant un CV et une lettre de motivation et vos éventuelles questions.