

OFFRE D'EMPLOI

Ingénieur.e Commercial

Type de contrat : Contrat à Durée Indéterminé

Localisation : France

Présentation de la société

Mywindparts est une jeune entreprise spécialisée dans la fourniture de pièces détachées pour le marché de l'éolien.

Plus qu'un simple distributeur, Mywindparts offre ses services afin d'augmenter la performance technique des éoliennes :

- Analyse de stock (stock minimum, stock de sécurité, inventaire, ...).
- Recherche de pièces équivalentes

Mywindparts propose via son réseau de partenaires la réparation et le reconditionnement des pièces de rechanges.

Depuis le début de l'année 2020, Mywindparts appartient au groupe Volitalia qui est l'un des leaders mondiaux comme producteur d'énergie et prestataire de services dans la production d'électricité renouvelable à partir des énergies solaires, éoliennes, hydroélectriques et biomasse (combiner des solutions de stockage).

Description du poste

Dans le cadre du développement de l'entreprise, Mywindparts est à la recherche d'un.e Ingénieur.e commercial.

Vous êtes rattachés au directeur de l'entreprise et votre rôle s'articule autour des **missions** suivantes :

Définir et identifier les cibles commerciales

- Définir le plan d'action commercial (PAC) en lien avec les objectifs, des moyens (prospection multicanale, visites terrain, documentation et veille commerciale).
- Assurer une veille concurrentielle, identifier les forces et faiblesses de l'entreprise.

Prospection commerciale

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées.
- Prospecter et conquérir de nouveaux clients (chasse) par des visites sur le terrain et/ou à distance.
- Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects.
- Négocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités.
- Elaborer les propositions commerciales.

Développement et suivi commercial

- Analyser les données de vente pour adapter sa démarche commerciale.
- Assurer le suivi des clients pour les fidéliser par des visites sur le terrain et/ou à distance.
- Répondre à leurs demandes, rédiger l'offre commerciale, négocier ses termes.

OFFRE D'EMPLOI

Ingénieur.e Commercial

- Faire signer les bons de commande (closing) et les contrats de vente.
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients.

Gestion de la relation client

- Renseigner en permanence le fichier clients
- Assurer une veille commerciale (produits, tendances, concurrence).
- Analyser le marché concurrentiel, exploiter les statistiques commerciales.
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise

Activités éventuelles

- Vendre à distance : en télévente, prospector et suivre les clients.
- Gérer les commandes : ouverture de comptes, devis, en-cours, facturation, recouvrement, livraison, réclamations.
- Participer à des projets : concevoir ou améliorer le fichier clients, élaborer ou optimiser les outils de marketing opérationnel, etc.
- Participer aux actions de marketing opérationnel : événements salons, opérations promotionnelles sur le terrain / lieu de vente, mailing, e-mailing, phoning, etc.

Reporting

- Assurer le reporting de l'activité Commerciale à la Direction

Enfin de nombreux déplacements sont à prévoir à hauteur de 50%.

Les missions sont de natures à évoluer en fonction des besoins et de l'évolution de l'entreprise

Profil

Expérience: 4/5 ans au poste d'acheteur.se dans le domaine de l'éolien.

Formation: Bac + 5 (Ingénieur ou école de commerce)

Langues: Anglais.

Permis de conduire

Vous avez une bonne maîtrise des outils informatique dans un environnement de la distribution.

Vous avez une très bonne expérience dans l'industrie de l'éolien, comme commerciale, où vous avez fait preuve de votre sens de l'organisation, de votre rigueur, de votre sens de la négociation et de votre capacité à innover.

Enfin, Vous avez une grande autonomie, un excellent sens du relationnel et êtes à l'aise dans la gestion de projet dont la maitrise des règles de comptabilité et de gestion.

Pour postuler

Merci d'envoyer votre candidature (CV + LdM) à Sébastien Duchesne

(sebastien.duchesne@mywindparts.com)