



COMMERCIAL TERRAIN H/F

ENTREPRISE

Intégrateur expert en solutions électriques industrielles efficaces et durables

- B TO B
- A international (export)
- Effectif : 13 salariés

TYPE DE CONTRAT

CDI TEMPS COMPLET

CONTRAT CADRE (FORFAIT JOURS)

LIEU

GARD - Alès

REMUNERATION

Fixe 3100€ - 3400€ brut/mois + prime de déplacement + Prime objectif + TR + Mutuelle + CADHOC + PEE/PER

EXPERIENCE SOUHAITEE

· Minimum de 3 à 5 ans dans une fonction similaire

MOTIF DU RECRUTEMENT

Création de poste à la suite du développement de l'entreprise

DATE D'EMBAUCHE

2ND trimestre 2026

MODE DE SELECTION

- CV
- Entretien téléphonique avec le service RH
- Entretiens en présentiels

MISSIONS ET RESPONSABILITES :

Sous l'autorité du Directeur Commercial et Marketing, et en prenant en considération les enjeux, les objectifs et la stratégie de l'entreprise, vous serez en charge de réaliser des offres techniques et commerciales et de développer un portefeuille client sur l'Afrique de l'Ouest et Centrale. Nos clients sont des Industriels, sociétés multinationales, et vos cibles sont les décideurs techniques ou acheteurs.

⇒ Mission Commerce :

- Vous êtes responsable de votre portefeuille client basé sur des zones géographiques ciblées, dans les secteurs d'activités suivants : Mines, Oil & Gas, Agro-alimentaires
- Vous êtes le support commercial des clients pour accompagner les enjeux de développement business de la société ainsi que les besoins et évolutions des projets clients.
- Vous développez un lien de proximité et fidélisez nos partenaires clients,
- Vous recherchez de nouvelles opportunités chez les clients et partenaires, vous assurez une prospection active (digitale, téléphonique et mail ou autre supports pertinents pour développer un volant d'affaires)
- Vous analysez et traitez les demandes entrantes des clients/prospects, évaluez la pertinence des demandes et réalisez la qualification ou non de ces dernières en lien avec l'équipe technique et sa hiérarchie.
- Vous finalisez des offres commerciales pertinentes répondant aux besoins des clients, en vous appuyant sur les Chargés d'Affaires qui les ont montées, et en respectant les consignes de marge établies par la Direction.
- Vous êtes garant de la qualité de traitement des affaires pour vos clients et vous vous assurez d'une valeur ajoutée pour ces derniers.
- Vous renseignez les outils informatiques internes => ERP, CRM et plus globalement les outils du Système d'Information de l'entreprise
- Vous participez activement aux réunions commerciales avec un reporting hebdomadaire et mensuel des activités, résultats et risques sur les affaires => Focus CA Zones/Pays et opportunités.

⇒ Mission Terrain & Développement

- Vous réalisez des déplacements sur le terrain à l'export (15 à 30 jours ouvrés sur une période de 12 semaines consécutives), afin de rencontrer votre clientèle, sites de production, représentants, partenaires et prospects
- Vous participez à des événements commerciaux, salons...
- Vous réalisez des Comptes Rendus de mission (business review – fiche pays ...) pour donner de la visibilité sur les projets, affaires, interlocuteurs clients identifiés à l'équipe gérant le portefeuille client.
- Vous réalisez une prospection active sur vos zones géographiques
- Vous définissez et reportez au DCM les actions à mener ou les moyens à mettre en œuvre pour le développement du portefeuille client ou la zone afin de renforcer la dynamique de l'entreprise sur lesdites zones
- Vous programmez vos tournées et développez de nouveaux comptes

7-S1-MODELE OFFRE D'EMPLOI-02

Date de mise à jour : 25/11/2025

⇒ **Mission Veille & Analyse des marchés**

- Vous assurez la veille concurrentielle précise et communiquez les risques sur votre secteur
- Vous participez au développement de l'image de la société (E-Reputation) afin d'asseoir notre légitimité et notre notoriété, tout en maîtrisant la confidentialité des informations et notre stratégie

⇒ **Qualité / EHS**

- Vous veillez au respect des bonnes pratiques (procédures, processus...) détaillées dans le système d'Assurance Qualité et participez activement aux démarches de révision et de certification
- Vous vous conformez aux règles énoncées dans le Manuel Sécurité, Santé et Environnement d'AEC pour vous même et dans le cadre des tâches attachées à la mission
- Vous participez activement aux démarches d'amélioration continue en matière de Qualité et d'EHS

PROFIL :

Savoir- savoir-faire :

- Bac +2 en Commerce minimum
- Maîtrise de l'anglais, le portugais serait un plus
- Expérience réussie dans la mise en place et le développement d'un portefeuille ou secteur commercial
- Maîtrise de la vente produits/services/solutions
- Connaissance du continent Africain
- Connaissance de l'électricité industrielle serait un plus
- Chasse, développement, prospection, négociation, closing

=> Savoir Etre / Soft Skills :

- Dynamisme, autonomie
- Curiosité et capacité d'apprentissage
- Exigence, Implication, Communication, Esprit d'équipe
- Ouverture d'esprit quant aux environnements multiculturels

Sans retour écrit de votre part, votre candidature sera conservée dans notre base de données pendant 2 ans selon la réglementation CNIL.

A compétences égales, le poste est ouvert aux personnes en situation de handicap

Vous voulez en savoir plus sur nous ? Naviguez sur notre CV employeur : <https://recrute.francetravail.fr/page-employeur/aec-energy-services-527> !