



Technicien support Informatique

Êtes-vous un professionnel de la gestion de comptes ou un représentant des ventes chevronné avec une solide expérience en développement des affaires et en gestion de comptes de vente? Avez-vous la capacité d'établir des relations fructueuses avec une variété de clients? Si tel est le cas, nous sommes à la recherche de plusieurs personnes talentueuses pour rejoindre notre équipe commerciale en France.

Nous élargissons notre présence sur un nouveau segment passionnant, celui du mid-market, qui englobe les PME/PMI et les entreprises industrielles de taille moyenne. Actuellement, nous recrutons des technico-commerciaux pour couvrir les régions suivantes : Île-de-France, Hauts-de-France, Bretagne, Auvergne Rhône-Alpes et Grand Est.

Poste et Responsabilités

En tant qu'Ingénieur Commercial Mid-Market, vous serez rattaché(e) au Manager Mid-Market et chargé(e) du développement de votre portefeuille client dans la région géographique qui vous sera attribuée. Vos principales missions incluent :

- Développer le portefeuille de clients existants et de prospects.
- Atteindre les objectifs de vente, de marge et les objectifs stratégiques assignés.
- Gérer de manière proactive le calendrier des activités de prospection et de négociation.
- Évaluer de manière proactive les besoins des clients et leur apporter des solutions adaptées.
- Contribuer à l'acquisition de nouveaux clients pour l'entreprise.

Qualifications Requises

Pour exceller dans ce rôle, vous devez posséder les compétences suivantes :

- Orientation client et aptitude à établir des relations solides.
- Autonomie, organisation et passion pour relever des défis.
- Capacité d'adaptation à un environnement dynamique.

À Propos de Nous

Notre mission est de sécuriser l'approvisionnement énergétique en Europe. SEFE n'est pas seulement notre nom, c'est notre engagement audacieux. Nous prenons des mesures immédiates pour garantir

l'approvisionnement en énergie tout en explorant notre rôle dans la transformation énergétique européenne, contribuant ainsi à un avenir stable et durable.

En tant qu'entreprise énergétique intégrée, nous offrons une chaîne de valeur énergétique complète, de l'approvisionnement à la vente, en passant par le transport et le stockage. Nous sommes passionnés par l'énergie et son rôle dans la construction d'un avenir meilleur.

Notre bureau en France compte environ 50 collaborateurs aux compétences variées, allant de la vente à l'informatique en passant par la relation client, le risque de crédit et la transition énergétique. En tant que site clé pour nos opérations de vente en France, nous fournissons un approvisionnement fiable en énergie et une expérience exceptionnelle aux entreprises clientes en France.

Avantages

Nous nous engageons à créer un environnement inclusif qui valorise la diversité et favorise le développement des compétences. Nous offrons un package compétitif comprenant :

- Salaire de départ compétitif avec un bonus.
- 25 jours de congés payés, 10 jours de RTT, 3 jours de congé d'ancienneté après 1 an et 2 jours de volontariat.
- Compte épargne temps.
- Mutuelle pour toute la famille prise en charge à 100 % par l'employeur.
- Titres restaurant et bons cadeaux.
- Environnement de travail exceptionnel à Levallois-Perret (station de métro Pont-de-Levallois), avec locaux modernes, vestiaires, douches, cafétéria et activités de bien-être et sportives.

Type de Contrat et Lieu de Travail

Contrat à durée indéterminée (CDI) avec possibilité de travail hybride, offrant la flexibilité de travailler partiellement à domicile. Les postes sont basés à Rennes ou Lille.

Rejoignez SEFE et participez à la sécurisation de l'approvisionnement énergétique en Europe tout en contribuant à façonner un avenir meilleur et plus durable.