

Description du poste :

Dans le cadre de la mise en place et de l'exécution d'une stratégie commerciale avérée, une société de la place cherche à recruter un commercial pour sa Business Unit : Energie & Automates SIEMENS.

Le responsable doit posséder d'excellentes qualités d'analyse prospective et s'imprégner de la culture de la société pour s'inscrire dans une démarche adéquate avec son secteur d'activité...

Le profil recherché :

- Ingénieur en énergétique, ou Être issu de formation technique (électricité, électronique ou mécatronique)
- Avoir une expérience réussie de 3 ans ou plus dans une société opérant dans le domaine d'Energie
- Être motivé et un homme de terrain, qui est capable de convaincre les clients et ayant le sens relationnel
- De la rigueur et de la force de conviction pour accompagner les prospects tout au long du parcours
- Dynamique, persévérant, pédagogue, à l'écoute
- Des connaissances sur les sujets de la rénovation énergétique, du photovoltaïque et des aides disponibles pour les particuliers seraient un plus
- Ayant les connaissances de base sur les automates programmables, les variateurs de vitesse et les équipements de l'électricité industrielles

Vos missions :

- Offrir une réelle satisfaction à nos clients à l'issue de vos échanges.
- Planifier votre action commerciale : prospection terrain / analyse du secteur / techniques de vente
- Représenter les offres d'un acteur majeur du secteur de l'énergie
- Conseiller et vendre à nos clients la solution la plus adaptée à leurs besoins
- Identifier et comprendre le marché afin d'avoir un discours adapté et pertinent : offres, produits, outils, méthodes ...
- Rythme rapide et flexible d'une société en forte croissance sur un marché très dynamique

Connaissance Linguistique : Français et Arabe sont obligatoires et la connaissance des langues locales est souhaitée

Type de contrat :

CDI

Région :

Nouakchott, Mauritanie

Veillez nous envoyer vos CVs sur l'adresse suivant : aaudit2713@gmail.com