

DESOTEC – B2B Client Acquisition Manager - Auvergne-Rhône-Alpes - France

B2B Client Acquisition Manager H/F- France

Êtes-vous passionné par l'ouverture de portes chez les clients en les convainquant grâce à d'excellentes solutions techniques ? La prospection et la conquête de nouveaux clients sont-elles une seconde nature pour vous ? Souhaitez-vous vous battre à nos côtés pour un avenir propre ? Alors postulez pour **devenir notre nouveau/nouvelle B2B Client Acquisition Manager France**.

Qui est DESOTEC ?

DESOTEC est une entreprise internationale de services environnementaux qui aide à protéger la planète grâce à **des solutions de filtration mobile durables** pour la purification des liquides et des gaz.

Nous comptons **environ 450 collaborateurs, unis dans la *Generation D.***, tous engagés à protéger la planète en apportant des changements écologiques positifs dans toutes les industries.

En 2021, les fonds de capital-investissement gérés par **Blackstone** ont acquis DESOTEC.

Que fait un(e) B2B Client Acquisition Manager France chez DESOTEC ?

- **Développement de nouveaux marchés** : En tant que *Sales Hunter*, votre priorité sera de générer, créer, gérer et développer de nouvelles opportunités commerciales dans nos marchés cibles stratégiques.
- **Solutions techniques et commerciales** : Fournir un soutien technique et commercial aux prospects, en s'appuyant sur l'expertise de nos spécialistes internes en applications. Vous proposerez des solutions sur mesure adaptées aux besoins spécifiques des clients potentiels.
- **Gestion des opportunités** : Suivre et gérer activement les opportunités via notre CRM orienté vente. Assurer un suivi régulier avec les prospects à divers niveaux, notamment les achats, l'ingénierie des procédés et la gestion des usines.
- **Gestion des devis** : Préparer et présenter les offres, en traitant rapidement et efficacement les demandes entrantes.
- **Expansion de la base client** : Utiliser des techniques de prospection actives pour élargir notre base de clients dans votre région assignée. Cela peut inclure une participation à des salons internationaux plusieurs fois par an.
- **Voyages fréquents** : Être prêt(e) à voyager régulièrement dans votre région assignée, avec des nuitées éventuelles. Des déplacements occasionnels au siège en Belgique peuvent également être nécessaires.
- **Engagement sur site** : Passer une partie significative de votre temps sur la route (~3 jours par semaine), pour rencontrer prospects et clients, établir et entretenir des relations solides.

Vous couvrirez la **région Auvergne-Rhône-Alpes**.

À quoi ressemble votre équipe en tant que B2B Client

Acquisition Manager France ?

Vous rejoindrez une équipe de 8 collègues commerciaux talentueux et motivés dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, qui collaborent étroitement avec nos 4 collègues en interne. Cette équipe fait également partie d'un ensemble de 42 *Client Acquisition Managers* (CAM) à travers l'Europe. Vous serez sous la responsabilité du Regional Business Director (RBD).

Qui êtes-vous en tant que B2B Client Acquisition Manager France ?

- Une expérience confirmée et réussie dans la vente, avec un accent sur l'acquisition de **nouveaux clients**.
- Une forte aptitude technique pour comprendre et communiquer efficacement des solutions complexes. Une expérience dans les secteurs **du biogaz, des produits chimiques, du traitement de l'eau, de la réhabilitation des sols ou des techniques environnementales est un atout**.
- Excellentes compétences en **communication** et en **négociation**.
- Motivation personnelle, orientation vers les objectifs, et une véritable mentalité de *chasseur*.
- Disponibilité pour **voyager** fréquemment, avec flexibilité pour les nuitées.
- Maîtrise courante du **français** et de **l'anglais** ; des langues supplémentaires sont un plus.

Si vous ne cochez pas toutes les cases mais vous reconnaissez dans nos trois valeurs principales – *Travail d'équipe, Excellence et Dévotion* –, alors nous vous invitons à tenter votre chance et à postuler !

Quels avantages pour vous ?

Votre dévouement et votre enthousiasme sans limite seront largement récompensés :

- **Un salaire compétitif** – Nous garantissons un salaire de base (plus que) compétitif, en fonction de votre expérience.
- **Avantages extra-légaux** – Vous bénéficierez d'une voiture de société, d'un smartphone (iPhone) avec un abonnement mobile, d'une allocation pour le travail à domicile, etc.
- **Réductions via des partenariats** – En tant que membre du groupe Blackstone, vous profitez également de réductions sur les hôtels BRE (une collection d'hôtels et de resorts détenus par Blackstone).
- **Équilibre travail-vie personnelle / télétravail hybride** – Vous travaillerez principalement depuis votre bureau à domicile confortable, avec une grande autonomie et flexibilité.
- **Temps libre flexible** – Vous bénéficiez de 25 jours de congés payés, et pouvez ajouter jusqu'à 10 jours de congés non payés pour atteindre 35 jours.
- **Croissance personnelle et professionnelle** – Profitez d'un large éventail de formations pour développer vos compétences.
- **Fun et détente** – Participez à des *afterworks*, activités d'équipe, et événements organisés grâce à un budget dédié.

Notre mission et vision

Chez DESOTEC, nous nous engageons à bâtir **un monde plus propre et plus vert**. Nous nous efforçons de protéger la planète en favorisant un changement écologique positif dans toutes les industries. Découvrez notre mission en action dans notre *Purpose Movie*.

Curieux d'en savoir plus ? Rendez-vous sur www.desotec.com et suivez-nous sur LinkedIn, Facebook et Instagram via @desotec.

<https://www.desotec.com/en>