

DESOTEC – B2B Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France

B2B Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France

Êtes-vous passionné par l'idée d'ouvrir des portes chez de nouveaux clients en les convainquant de solutions de purification performantes ?

La prospection et la conquête de nouveaux clients sont-elles dans votre nature ?

Souhaitez-vous travailler avec nous à un avenir plus vert et plus propre ?

Alors postulez dès maintenant pour devenir notre **nouveau·elle B2B Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France**.

Qui est DESOTEC ?

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

Nous comptons environ 500 collaborateurs, réunis sous la bannière de *Generation D.*, tous engagés à protéger la planète en favorisant un changement écologique positif dans tous les secteurs d'activité.

Depuis 2021, DESOTEC fait partie des fonds de capital-investissement gérés par Blackstone.

Pourquoi recrutons-nous un(e) Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France ?

Un de nos collègues consacre actuellement la majeure partie de son temps au Sud-Ouest de la France et partiellement à l'Espagne. Notre objectif est de réorienter progressivement ce collègue vers l'Espagne. C'est pourquoi nous recherchons un nouveau membre d'équipe qui prendra progressivement en charge la région Sud-Ouest.

La passation sera totalement assurée. Avec la demande croissante en purification durable, votre rôle contribuera directement à notre mission : construire un monde plus propre.

Que ferez-vous en tant que Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France chez DESOTEC ?

Le candidat idéal relèvera le défi d'identifier et de conquérir de nouvelles opportunités commerciales dans des secteurs clés, en alignant nos solutions techniques sur les besoins de nos clients.

- **Développement de nouveaux marchés :** En tant que *Sales Hunter*, votre mission principale sera de générer, créer, gérer et développer de nouvelles opportunités commerciales dans nos marchés stratégiques cibles de votre région. Cela peut impliquer la participation à des salons internationaux plusieurs fois par an.
- **Solutions techniques et commerciales :** Vous apporterez un soutien technique et commercial à nos (futurs) clients, en vous appuyant sur votre expertise ainsi que celle de nos spécialistes internes. Vous adapterez nos solutions à leurs besoins spécifiques.
- **Déplacements fréquents :** Prévoyez des déplacements réguliers (~3 jours par semaine) dans votre région, pour rencontrer prospects et clients. En moyenne, 2 à 3 nuitées par mois sont à prévoir. Des déplacements occasionnels vers notre siège en Belgique pourront également avoir lieu.

- **Gestion des opportunités** : Suivi actif des opportunités dans notre CRM orienté ventes (Salesforce). Entretiens réguliers avec prospects et clients à différents niveaux (achats, ingénierie de procédés, direction de site).
- **Gestion des offres** : En collaboration avec notre équipe de ventes internes, préparation et présentation des offres, tout en répondant rapidement et efficacement aux demandes entrantes.

À quoi ressemble votre future équipe ?

En tant que B2B Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France, vous rejoindrez une équipe de +/- 58 collègues internes et externes passionnés répartis dans toute l'Europe. Vous rapporterez au *Regional Business Director* en charge de la France, du Portugal et de l'Espagne.

Qui êtes-vous en tant que Client Acquisition Manager – Sud-Ouest de la France ?

- Vous habitez dans la région de Bordeaux / Toulouse / Pau.
- Vous disposez d'une expérience probante (min. 5 ans) en ventes réussies, avec un accent particulier sur l'acquisition de nouveaux clients.
- Vous possédez une solide aptitude technique pour comprendre et expliquer efficacement des solutions complexes. Une expérience dans le biogaz, la chimie, le traitement de l'eau, la dépollution des sols ou les techniques environnementales est un atout.
- Vous avez d'excellentes compétences en communication et en négociation.
- Vous êtes autonome, orienté résultats, avec un vrai tempérament de « chasseur ».
- Vous êtes disposé à voyager fréquemment, avec flexibilité pour des nuitées occasionnelles.
- Vous parlez couramment français et anglais ; la maîtrise d'autres langues est un plus.

Si vous ne cochez pas toutes les cases, mais que vous vous reconnaissez dans nos trois valeurs fondamentales – **Travail d'équipe, Excellence et Engagement** – nous vous encourageons vivement à tenter votre chance et à postuler !

Qu'est-ce que nous vous offrons ?

Votre engagement et votre enthousiasme seront largement récompensés :

- **Un salaire compétitif** – Nous garantissons un salaire de base (plus que) compétitif, en fonction de votre expérience.
- **Avantages extra-légaux** – Voiture de société avec carte carburant ou de recharge, smartphone avec abonnement, plan de pension et bonus commercial.
- **Réductions partenaires** – En tant que membre du groupe Blackstone, vous bénéficiez également de réductions dans les hôtels BRE (collection d'hôtels et resorts appartenant à Blackstone).
- **Équilibre vie pro / vie perso & télétravail** – Vous travaillerez entièrement depuis votre bureau à domicile, avec une grande autonomie. Vous resterez bien sûr connecté à vos collègues et à votre manager via Teams et lors de nos réunions internationales des ventes organisées deux fois par an en Belgique.
- **Congés flexibles** – Vous bénéficiez de 25 jours de congés payés + la possibilité de prendre 10 jours non payés supplémentaires, soit jusqu'à 35 jours de vacances au total !
- **Croissance personnelle & professionnelle** – Un large éventail de formations vous permettra de vous épanouir tant sur le plan personnel que professionnel.
- **Onboarding structuré** – Chaque nouvel arrivant bénéficie d'un plan d'intégration personnalisé, garantissant une intégration fluide dès le premier jour.
- **Convivialité & détente** – Afterworks, activités ludiques, budget de team building à utiliser comme vous le souhaitez.

Notre mission et notre raison d'être

Chez DESOTEC, nous sommes engagés à bâtir un monde plus propre et plus vert pour tous. Nous contribuons à protéger la planète en favorisant un changement écologique positif dans tous les secteurs. Découvrez notre mission en images dans le film *DESOTEC Purpose*.

Curieux-se d'en savoir plus sur votre futur employeur ? Consultez www.desotec.com et suivez-nous sur LinkedIn, Facebook et Instagram via @desotec.

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