

DESOTEC – Sales Manager – Grand Est - France

Sales Manager – Grand Est - France

Êtes-vous passionné par l'ouverture de nouvelles portes chez les clients en les convainquant de solutions de purification durables ?

La prospection et l'acquisition de nouveaux clients sont-elles dans votre ADN ?

Souhaitez-vous contribuer activement à un avenir plus vert et plus propre ?

Alors postulez dès maintenant pour devenir notre nouveau : **Sales Manager – Grand Est - France**

Qui est DESOTEC ?

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

Nous comptons environ 500 collaborateurs, réunis sous le nom de **Generation D.**, tous unis par une même mission : contribuer activement à la protection de la planète en apportant un changement écologique positif dans tous les secteurs.

DESOTEC a été rachetée en 2021 par des fonds de capital-investissement gérés par **Blackstone**.

Pourquoi recrutons-nous un(e) Sales Manager – Grand Est – France ?

Nous connaissons une forte croissance à travers l'Europe, et cherchons un(e) professionnel(le) commercial(e) dynamique et motivé(e) pour renforcer notre présence dans le nord-est de la France.

Avec une demande croissante pour des solutions de purification durables, votre rôle contribuera directement à notre mission : créer un monde plus propre.

Que ferez-vous en tant que Sales Manager – Grand Est – France chez DESOTEC ?

Vous serez chargé(e) d'identifier et de conclure de nouvelles opportunités commerciales dans des secteurs clés, tout en proposant des solutions techniques adaptées aux besoins spécifiques de vos clients.

- **Développement de nouveaux clients :**

En tant que « Sales Hunter », votre priorité est d'identifier, créer, gérer et développer de nouvelles opportunités commerciales dans les marchés cibles de votre région. Vous participerez également à plusieurs salons internationaux par an.

- **Solutions techniques et commerciales :**

Vous apportez un soutien technique et commercial aux prospects, en collaboration avec nos spécialistes internes. Vous adaptez les solutions aux besoins spécifiques de chaque client potentiel.

- **Déplacements fréquents :**

Vous serez souvent sur la route (~3 jours/semaine) dans votre région, pour rencontrer prospects et clients. Des nuitées peuvent être nécessaires (2 à 3 fois/mois). Des déplacements occasionnels au siège en Belgique sont aussi à prévoir.

- **Gestion des opportunités :**

Vous suivez vos opportunités via notre CRM orienté ventes (Salesforce) et assurez un suivi régulier avec les prospects à tous niveaux (achats, ingénierie des procédés, direction de site...).

- **Gestion des offres commerciales :**

En collaboration avec notre équipe Inside Sales, vous préparez et présentez des offres, et traitez rapidement les demandes entrantes.

À quoi ressemble votre équipe ?

En tant que **Sales Manager – Grand Est – France**, vous rejoignez une équipe de 58 collègues internes et externes passionnés, répartis dans toute l'Europe. Vous rapportez au **Benelux Regional Business Director**.

Qui êtes-vous en tant que Sales Manager – Grand Est – France ?

- Vous habitez idéalement dans la région de **Metz – Nancy – Strasbourg** mais un domicile en Wallonie ou au Luxembourg convient également.
- Vous avez une **expérience confirmée en vente B2B**, avec un accent sur l'acquisition de nouveaux clients.
- Vous avez une **appétence technique** et êtes capable de comprendre et d'expliquer des solutions complexes. Une expérience dans les secteurs du biogaz, du traitement des eaux, des produits chimiques ou de la dépollution des sols est un atout.
- Vous êtes un excellent **communicateur et négociateur**.
- Vous êtes **autonome, orienté résultats** et avez un véritable **esprit de chasseur**.
- Vous êtes disposé(e) à **voyager régulièrement**, y compris pour quelques nuitées mensuelles.
- Vous parlez couramment **le français et l'anglais** ; toute autre langue est un plus.

Vous ne cochez pas toutes les cases, mais vous vous reconnaissez dans nos valeurs clés **Teamwork, Excellence et Devotion** ? Alors vous avez déjà un excellent point de départ. N'hésitez pas à postuler !

Qu'est-ce que DESOTEC vous offre ?

- **Un salaire compétitif** – Selon votre expérience, vous bénéficiez d'un salaire fixe attractif (et plus encore !).
- **Avantages extra-légaux** – Voiture de société avec carte de recharge ou carburant, smartphone avec abonnement, plan de pension, bonus sur les ventes, etc.
- **Réductions via nos partenaires** – Grâce à notre lien avec Blackstone, vous bénéficiez de réductions dans les hôtels et resorts du groupe BRE-Hotels.
- **Équilibre vie pro/perso + travail hybride** – Vous travaillez depuis votre bureau à domicile avec une grande autonomie. Vous restez connecté(e) avec vos collègues via Teams, et participez à nos Sales Meetings internationaux en Belgique.
- **Vacances flexibles** – Pas de fermeture collective : vous bénéficiez de **25 jours de congés payés**, avec la possibilité d'en prendre **10 supplémentaires non payés**, soit **jusqu'à 35 jours de congé** !
- **Croissance personnelle et professionnelle** – Formations continues, opportunités d'évolution, coaching : chez nous, vous avez les moyens d'atteindre vos objectifs.
- **Onboarding structuré** – Vous êtes accueilli(e) avec un plan d'intégration personnalisé pour bien démarrer dans votre rôle et chez DESOTEC.
- **Fun et détente** – Afterworks, team buildings (budget d'équipe inclus), événements internes... Parce qu'un bon esprit d'équipe commence aussi en dehors du bureau !

Notre mission ?

Chez **DESOTEC**, nous nous engageons à bâtir un monde plus propre et plus durable pour tous.

Nous protégeons la planète en favorisant un changement écologique positif dans tous les secteurs industriels.

Jetez un œil à notre vidéo de mission pour ressentir l'impact de notre travail !

Suivez-nous sur | Facebook | Instagram via **@desotec**

Plus d'infos ? Rendez-vous sur www.desotec.com

