

CDI : Responsable Commercial(e) Occitanie

BEHRING Water est une entreprise innovante grenobloise créée en 2006 qui bouscule les codes des fontaines à eaux et les habitudes de consommation de l'eau en bouteille. Elle conçoit et commercialise une nouvelle génération de fontaines à eau pour les établissements qui souhaitent trouver une alternative aux bouteilles d'eau.

Afin de garantir la qualité de l'eau délivrée par ses fontaines, la société a mis au point une technologie révolutionnaire et brevetée qui purifie l'eau au point de consommation à partir du réseau d'eau. Ce travail a été soutenu par BPI France, primé par le Ministère de la Recherche et de l'Innovation et publié dans la revue scientifique HygièneS.

Nos fontaines se substituent ainsi aux bouteilles d'eau sans compromis sur la sécurité. Elles permettent de délivrer à partir de l'eau de réseau, une eau plate et pétillante, fraîche et sécurisée à volonté, et de participer à la réduction des 15 millions de bouteilles consommées tous les jours en France.

Aujourd'hui Behring se positionne en leader sur le marché de la Santé avec sa marque « Water Care », aussi bien dans les établissements publics (CHU, CH) que dans les établissements privés ou associatifs (Ehpad, cliniques, SSR ...) avec plus de 750 établissements clients équipés de fontaines.

Rattaché (e) au Directeur Commercial, en tant que Responsable Commercial(e), vos missions sont de :

- Prospecter/développer l'activité commerciale sur votre secteur dans le domaine de la Santé et du Médico-social : Extension du parc de fontaines chez nos clients actuels, pénétrer de nouveaux comptes
- Construire et soutenir vos offres (technique, qualité, coût, délai...) selon la politique commerciale, les négocier en veillant à préserver les niveaux de rentabilité et en assurant la pérennité des relations avec vos clients
- Suivre vos contrats signés et veiller à la qualité de service apporté à vos clients en vous appuyant sur les Services internes (Support Technique, Logistique, Qualité...)
- Développer un réseau de contacts via LinkedIn et entretenir un relationnel de très bon niveau avec vos clients
- Travailler en collaboration avec l'équipe Marketing et Commerciale du siège (emailing, témoignages, relai des posts sur les réseaux sociaux ...)
- Participer aux salons régionaux et nationaux de la Santé
- Réaliser un reporting régulier et de qualité de vos activités via notre CRM Odoo
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle

Profil :

De formation BAC+3 minimum, vous justifiez d'une expérience commerciale réussie dans la vente de services avec, de préférence, une connaissance et un intérêt sur l'univers de la location. Vous êtes aguerri(e) à la prospection et vous avez une forte sensibilité sur le conseil et l'accompagnement de vos clients.

Nous recherchons une personne enthousiaste, entreprenante, audacieuse et autonome.

Vous êtes idéalement issu(e) du secteur de la santé en ayant une connaissance du fonctionnement des établissements publics (appel d'offres), privés et associatifs.

Vous avez un intérêt pour l'innovation, l'écologie et l'environnement de l'eau et vous souhaitez mettre vos compétences et votre enthousiasme au service de cette évolution que vous savez nécessaire.

Vous venez vous investir dans une entreprise dynamique et en forte croissance qui saura donner du sens à votre engagement.

Vous avez les compétences suivantes :

- Techniques commerciales (prospection, vente, négociation) de haut niveau
- L'utilisation d'un CRM fait partie de vos gènes
- Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, Powerpoint...) et des réseaux sociaux (en particulier LinkedIn)
- Esprit d'initiative et qualités organisationnelles. Vous êtes autonome sur votre secteur.
- Leadership – Communication

Package : Rémunération (à déterminer selon profil et expérience) : Salaire fixe + variable attractif + véhicule + téléphone

Envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) à heba.baddour@behring-water.com

BEHRING
32, Chemin du vieux chêne
38240 Meylan
+33 (0)4 76 04 03 80
<https://www.behrings-water.com>