

Commercial B to B en Alternance H/F



Le poste :

135 employés

21 M€ de CA en 2021

60% / 40%

Notre activité



Prestataire de services dans le comptage des énergies pour l'habitat collectif & les syndicats de copropriétés depuis 70 ans.



A la recherche d'une entreprise à taille humaine appartenant à un groupe international dans un secteur d'activité en plein expansion aux enjeux environnementaux, rejoignez-nous !

- Pourquoi rejoindre l'aventure TECHEM ?
- Parce que nous avons plus de 100 ans d'expertise dans le métier du comptage;
- Parce que nous sommes à taille humaine et la prise de décision est rapide
- Parce que nous vous formerons aux métiers du commerce B to B
- Parce que nous sommes leader en Europe ;
- Parce que notre croissance est importante
- Rattaché(e) à un commercial B to B , vous aurez en charge :
 - - Suivi d'un portefeuille client
 - - Suivi quotidien des tableaux reporting interne
 - - Mise à jour régulière des bases de données clients dans le CRM sales Force
 - - Prospection de clients BtoB (syndic de copropriétés)
 - - Préparation des rendez-vous
 - - Prise de rendez-vous et rendez-vous accompagné en clientèle ciblée.
- - Participer aux actions ponctuelles de prospections sur un thème donné(Phoning / emailing)
- - Appui à la création de contenus promotionnels (plaquettes commerciales ; newsletters...)

Le profil :



Diplôme



1 an d'expérience



Contrat d'apprentissage



Châtenay-Malabry

Titulaire d'un bac+2 , à la recherche d'une alternance en IUT ou master vous maîtrisez le pack office et faite preuve de dynamisme, d'esprit d'initiative et d'un esprit d'équipe.

Avantages :

- Participation au Transport
- Titre-restaurant
- 1% Patronal



Merci de nous transmettre votre C.V.



recrutement@techem.fr



www.techem.fr

