



Fiche de

poste

Commercial sédentaire H/F en alternance

Amiel est un groupe d'entreprises lyonnaises spécialisées dans l'optimisation de solutions globales énergétiques BtoB : calorifugeage, points singuliers, éclairage Led, isolation des combles et des planchers bas, destratificateurs d'air Les sociétés MD INDUSTRIE, FIE et AJBAT forment le groupe AMIEL qui investit toute son énergie à apporter aux professionnels des différents secteurs tertiaires, industriels, résidentiels des solutions concrètes pour les accompagner dans la réussite de leur transition énergétique.

- Vos missions :

la prospection et le démarchage en B2B

l'élaboration de discours commerciaux sur mesure, en tenant compte d'une analyse préalable de l'entreprise, de ses besoins et attentes

Établir et entretenir des relations commerciales avec les décideurs au sein des entreprises.

Présenter nos produits et services, notre offre globale de solutions énergétiques, de manière efficace et de manière à convaincre les entreprises de l'importance d'investir pour optimiser leur efficacité énergétique.

la réalisation d'études techniques et commerciales

l'atteinte des objectifs fixés

- Vos compétences :

Bonne élocution, communication et négociation

Autonomie et gestion du temps

Maitrise d'outils informatiques

Connaissance techniques des solutions proposées (formation assurée)

De l'expérience en vente B2B est un plus (+ secteur industriel)

Sensibilité aux enjeux environnementaux et motivation à promouvoir des solutions durables