



### **Notre quotidien chez PROVEXI ?**

Offrir à nos clients une solution performante leur permettant de piloter la gestion technique de leur patrimoine immobilier. Respect des réglementations, choix d'investissements, performance énergétique et environnementale... Aujourd'hui, nos 60 collaborateurs sont fiers de contribuer au maintien en conformité de près de 70 millions de m<sup>2</sup> de bâtiments.

Depuis sa création en 2003, nous nous attachons à développer une entreprise humaine, collaborative et agile, construite sur un haut niveau d'exigence et d'innovation. Devenue une référence de performance et de fiabilité sur le marché français, la société a choisi le statut de SCOP en 2019 pour intégrer les collaborateurs au cœur de la stratégie de l'entreprise.

Nous continuons à nourrir de grands projets pour l'avenir et pour nous accompagner, nous cherchons un(e)

**INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E) – H/F**

**CDI Cadre – 35 heures – Horaires individualisés sur 4,5 jours**

**A pourvoir dès que possible – TROYES (10)**

**Rémunération à définir selon le profil +**

**Intéressement + participation + avantages périphériques + Dividendes après achat de parts sociales**

## Votre mission ?

Dans le cadre d'une création de poste au sein d'une équipe de 3 personnes, vous serez rattaché à Romain, notre directeur commercial, afin de gérer la relation Clientèle de grands comptes en B to B.

Après une formation technique et commerciale approfondie pendant plusieurs semaines, vous aurez pour missions :

- Rencontrer les clients afin de rechercher, de collecter et d'analyser leur besoin,
- Promouvoir les spécificités techniques et les services proposés par Provexi en vous adaptant aux besoins et au profil de votre interlocuteur,
- Mettre en perspective les besoins du client et nos compétences techniques internes pour concevoir et proposer une offre sur-mesure et adaptée,
- Préparer et construire nos offres commerciales (rédaction du mémoire technique, chiffrage et budgets)
- Accompagner les clients dans la définition précise de leur projet, jusqu'à la signature du contrat,
- Effectuer le suivi des ventes et garantir la satisfaction du client.
- Fidéliser développer le portefeuille client existant
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale et aux projets de développement du service commercial (nouveaux outils, nouveaux produits, ...)

Vous travaillez en lien avec nos équipes pluridisciplinaires pour bénéficier de l'appui technique dont vous avez besoin.

Basé à Rosières-près-Troyes (agglomération de Troyes), vous êtes amené à vous rendre ponctuellement en région Parisienne.

Télétravail possible après la formation nécessaire au poste.

## Votre profil ?

- Votre Bac +5 Ingénieur généraliste ou Ingénieur en patrimoine immobilier,
- Votre aisance relationnelle pour aller au contact du client et instaurer un dialogue constructif,
- Vos qualités d'écoute, votre curiosité ainsi que votre esprit d'analyse vous permettent de réaliser un diagnostic technique et complet du besoin du client,
- Votre maîtrise des domaines et services proposés par Provexi afin d'adopter un comportement d'expertise dans votre réponse aux clients.

## Pourquoi PROVEXI ?

- Pour avoir de l'autonomie, de l'impact et relever de vrais défis dans une entreprise en croissance et en évolution rapide, impliquée dans son territoire et porteuse de valeurs : Label Lucie, Charte de la diversité, Charte Entreprises et Quartiers, indice 89 en égalité professionnelle...
- Occuper un poste clé pour son développement
- Dans un esprit start-up qui favorise l'agilité, le travail d'équipe et l'innovation
- Avec de nombreux avantages tels qu'intéressement, participation, tickets restaurant, mutuelle prise en charge à 95 %, cours de Pilate, sophrologie, moments conviviaux...

Ce poste est ouvert à toute personne en situation de handicap.

Vous vous retrouvez dans ces valeurs ? Envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation mettant en avant vos compétences au regard des prérequis du poste) : [rh@provexi.fr](mailto:rh@provexi.fr) .