



DIRECTEUR COMMERCIAL ENVIRONNEMENT

BH Technologies, entreprise Grenobloise créée en 1998, est spécialisée dans la gestion globale de l'éclairage public et de la gestion des déchets. Parmi les leaders de ce secteur en pleine croissance, BH Technologies accompagne les collectivités locales dans leur politique de développement et d'optimisation, énergétique et environnementale, à travers une gamme de produits innovants et des solutions globales communicantes.

BH Technologies a acquis une forte notoriété grâce à une expertise reconnue et à la qualité de ses solutions dans l'univers des objets connectés..

Dans le cadre de son développement, BH Technologies recrute un(e) Directeur Commercial pour son activité Environnement en forte croissance.

Vos Missions & responsabilités :

Rattaché au Directeur Général, vous êtes chargé de représenter la société en France et à l'étranger. Vous êtes responsable du développement des ventes des solutions de la business unit environnement auprès d'acteurs privés et publics. Pour cela, vous mettez en œuvre des plans d'actions commerciaux visant à atteindre les objectifs de ventes qui vous sont fixés.

Pleinement autonome, vous gérez un portefeuille de clients existants et développez de nouveaux comptes. Vous construisez des relations de confiance avec tous vos interlocuteurs. Vous menez des actions commerciales permettant de vous démarquer de la concurrence, répondez et remportez des marchés essentiellement publics.

Vous travaillez en étroite collaboration en interne avec les chargés d'affaires et les équipes techniques pour satisfaire pleinement les besoins et la satisfaction des clients.

Dans un contexte toujours plus compétitif, où l'exigence des clients est de plus en plus importante, il est nécessaire d'établir des relations de confiance, à la fois durables et prospères

En tant que Directeur Commercial, vous êtes garant de l'atteinte des objectifs de ventes fixés par la direction et de la pleine satisfaction des clients.

Vous maîtrisez parfaitement les marchés publics, avez une bonne connaissance des collectivités locales et êtes issu(e) de préférence du monde de la collecte de déchets ou de la supply chain

Rompu(e) à la gestion d'affaires complexes, vous avez un excellent relationnel, vous êtes méthodique et pugnace et savez vendre de la valeur ajoutée dans le cadre de solutions complexes.

Vous aimez les challenges et menez à terme toutes les missions sur les lesquelles vous vous engagez.

Vous êtes présent sur le terrain et proche des clients.

Votre profil :

D'une formation commerciale ou technique, vous avez au minimum 5 ans d'expérience en tant que responsable commercial avec la gestion de grands comptes, idéalement dans le domaine de l'environnement ou de la supply chain.

Vous avez le sens des affaires, du commerce et des résultats. Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et à l'écoute de vos clients. Vous souhaitez rejoindre une entreprise dynamique qui excelle dans le monde des objets connectés, développe des solutions innovantes sur un marché international en forte croissance et accompagne les villes pour les rendre plus intelligentes et écologiquement responsable.

Bonne communication et aisance orale. Bonne pratique de la langue anglaise.

Alors, ce poste est fait pour vous



Poste basé au siège à Grenoble ou dans une métropole bien desservie – nombreux déplacements à prévoir principalement en France