

## **Titre : RESPONSABLE COMMERCIAL BU Eclairage F/H CDI**

---

**Lieu :** Moitié Ouest

---

BH Technologies, entreprise Grenobloise créée en 1998, est spécialisée dans la gestion globale de l'éclairage public et de la collecte 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) Responsable Commercial Nord pour son activité Eclairage Public.**

### **Vos missions et Responsabilités**

---

Sous la supervision du Directeur Commercial, vous intégrerez une équipe commerciale dynamique dans laquelle vous aurez la responsabilité de :

- Animer le réseau d'agents commerciaux sur votre secteur dont vous serez l'interlocuteur privilégié.
- Mettre en œuvre de manière collaborative la politique commerciale de BH Technologies sur votre secteur.
- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale auprès de tous les prescripteurs de votre territoire et travailler en amont avec nos équipes internes de projet pour déterminer les bonnes solutions techniques.
- Être à l'initiative des actions visant à accroître notre présence chez nos clients et développer activement la valeur du portefeuille en termes de part de marché et de CA.
- Surveiller les Appel d'offres sortant sur votre secteur, en référer à votre directeur commercial et participer à l'élaboration de la réponse à la consultation.
- Promouvoir nos offres auprès de nos partenaires et clients
- Démontrer et convaincre vos interlocuteurs de la valeur des solutions proposées.
- Mener les négociations auprès de vos clients et prospects.
- Assurer un suivi de vos projets (en phase avant-vente et pendant et après l'exécution afin d'entretenir la satisfaction client.
- Former nos partenaires et client sur nos offres.
- Collaborer avec notre pôle marketing pour porter la voix du client au sein de l'entreprise.
- Participer à l'élaboration du budget annuel en questionnant les agents et estimant au mieux les prévisions de son secteur.
- Reporter régulièrement les actions menées à la direction commerciale.

Pleinement autonome et de tempérament chasseur, vos interlocuteurs seront les acteurs de l'éclairage public en France : collectivités locales, syndicats professionnels, intégrateurs et installateurs. Vous construisez des relations de confiance avec tous vos interlocuteurs et avec votre réseau d'agents. 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 le marketing 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.

Dans un premier temps, le territoire couvrira la moitié Nord de la France et pourra évoluer.

Il regroupe aujourd'hui : La Bretagne, Pays de Loire, deux départements de la Nouvelle Aquitaine ((Deux Sèvres et Vienne), Centre val de Loire, Normandie, Ile de France, Haute de France, Trois départements du Grand Est (Ardennes, Marnes et Aube), et le département de l'Yonne.

Ce territoire représente le territoire de 6 agences Commerciales.

## Votre profil

---

Formation : Bac +4 / Bac +5

Expérience : minimum 5 ans en relations commerciales avec de grandes collectivités territoriales.

Vous justifiez d'une expérience réussie au sein d'un environnement technique, idéalement dans l'éclairage public.

Vous avez développé un réseau auprès de prescripteurs que vous avez activement entretenus. Vous êtes rompu à la négociation d'affaires en environnement complexe (acteurs multiples) et maîtrisez la vente multi niveaux et les cycles de ventes longs.

Qualités requises : D'un esprit ouvert et d'un naturel curieux vous avez le goût du terrain. Vous êtes capable de recueillir et de transcrire un besoin technique fonctionnel. Vous êtes autonome, pugnace, passionné, dynamique, rigoureux et faites preuve d'un excellent relationnel.

**Rejoignez BH TECHNOLOGIES, une entreprise dynamique, en forte croissance, parmi les leaders français des objets connectés rendant les villes plus intelligentes.**

**Salaire** : rémunération : fixe + variables sur objectifs (selon expérience et profil) + véhicule 4/5 places

**Prise de poste** : Dès que possible

**Localisation** : home office, basé de manière centrale par rapport au territoire commercial sur la moitié Nord de la France – nombreux déplacements à prévoir principalement en France. Des réunions de travail seront également à prévoir au siège à Grenoble.  
Télétravail possible.

**Zone de déplacement** : Nombreux déplacements à prévoir principalement en France

**Secteur d'activité du poste** : Commerce de gros (commerce interentreprises) de fournitures et équipements industriels divers

**Envoyez-nous votre candidature à [job@bh-technologies.com](mailto:job@bh-technologies.com)**