

BIENVENUE SUR

ELEMENTS  
INDUSTRIELS

LE SITE DE TOUTE L'ACTUALITÉ  
DU SECTEUR INDUSTRIEL  
TECHNIQUES ET TECHNOLOGIE. RÉGLEMENTATION, ÉCONOMIE,  
ÉQUIPEMENTS (POMPES, ROBINETTERIE, COMPRESSEURS, MESURES)



Les emplois de **Ei**  
*elementsindustriels.fr*

Vous avez sélectionné l'annonce suivante :

## Ingénieur des ventes water

Annonce mise en ligne le 11/20/2019 – Référence de l'annonce: OFEM1005

Lieu : Sud-Ouest Bordeaux - Mail de contact: [mdaures@grundfos.com](mailto:mdaures@grundfos.com)

**Catégories** : Commercial et technico-commercial

**Mots-clés** : Pompes, hydraulique, Eau /Assainissement, stratégie, prospection, public et privé, anglais

Détail de l'annonce page suivante.

L'équipe Ei vous remercie d'utiliser  
le site qui redonne envie d'industrie !

EUREKA INDUSTRIES 130 avenue FOCH 94100 SAINT MAUR DES FOSSES – France  
Tel : + 33 (0) 1 43 97 48 71 - Fax : + 33 (0) 1 42 83 94 76  
Mail : [info@eurekaindustries.fr](mailto:info@eurekaindustries.fr) - Site internet : <http://www.eurekaformations.fr>  
Organisme enregistré sous le N°11940194394 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)  
SARL au capital de 41 600 €. RCS Créteil B 348 835 950 – N° TVA : FR 82 348 835 950



Avec une production annuelle de plus de 17 millions d'unités de pompage, Grundfos est le leader mondial des solutions de pompage innovantes et un pionnier dans la technologie du cycle de l'eau.

Groupe international de 19 000 collaborateurs à travers le monde, Grundfos contribue au développement durable mondial par des technologies de pointe qui améliorent la qualité de vie de la population.

#### INGENIEUR DES VENTES / COMMERCIAL H/F

Rattaché(e) au Responsable des Ventes de la Direction Eau et Assainissement (Water Utility), vos principales responsabilités sont les suivantes :

- Animer, promouvoir et vendre nos produits, solutions et services auprès des principaux acteurs de la chaîne économique,
- Etablir vos stratégies de secteurs et plans d'actions commerciaux en fonction des initiatives budget de la division,
- Assurer la prescription d'une large gamme de produits et solutions auprès des Maîtres d'Ouvrage, Bureaux d'Etudes, Distributeurs, Exploitants privés et publics et Installateurs / Contractors pour identifier les opportunités de croissance au sein de votre région,
- Développer un portefeuille clients par le biais d'actions dynamiques de prospection,
- Détecter les avant-projets/appels d'offres auprès de nos clients et les accompagner dans leurs études et leurs futures exécutions,
- Respecter et défendre notre politique commerciale auprès des acteurs de la chaîne économique,
- Identifier, alimenter et suivre le portefeuille d'opportunités chantiers et projets,
- Assurer une veille constante sur les marchés afin d'aider au développement de nouvelles solutions/applications,
- Travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des départements supports : support commercial, SAV, directions commerciales, Marketing, Finance, RH, etc.

#### Profil

- Formation initiale : idéalement titulaire d'une double compétence commerciale et technique (environnement, traitement de l'eau, hydraulique ou électrotechnique, etc.),
- Expérience/secteur : vous justifiez d'une première expérience commerciale (3-5 ans) dans le secteur de l'environnement, de l'eau et de l'assainissement ou du traitement de l'eau,
- Qualités interpersonnelles : vous avez le sens de la négociation commerciale et le goût du terrain et êtes motivé(e) par la vente de produits et de solutions à fortes valeurs ajoutées. Vous organisez votre temps autour des rendez-vous clients, du suivi de votre activité (prospection, relances clients, reporting des opportunités commerciales, mises à jour des données sur CRM) et êtes orienté(e) résultats et performance. Vos excellentes compétences relationnelles, votre autonomie et votre organisation vous permettent de développer fortement votre activité dans un marché concurrentiel,
- Vous êtes passionné(e) par les applications à forte valeur ajoutée et vous appréciez apporter des solutions différenciantes à vos clients,
- Outils et logiciels informatiques : vous maîtrisez les outils informatiques (pack MS office), CRM, etc.,
- Compétences linguistiques : la maîtrise de l'Anglais est un avantage pour communiquer de manière effective au sein du Groupe.

Nous offrons à chaque collaborateur(rice) un parcours d'intégration et de formation (produits, applications, commerciale, business excellence, CRM) au sein de notre centre de formation.

EUREKA INDUSTRIES 130 avenue FOCH 94100 SAINT MAUR DES FOSSES – France

Tel : + 33 (0) 1 43 97 48 71 - Fax : + 33 (0) 1 42 83 94 76

Mail : [info@eurekaindustries.fr](mailto:info@eurekaindustries.fr) - Site internet : <http://www.eurekaformations.fr>

Organisme enregistré sous le N°11940194394 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)

SARL au capital de 41 600 €. RCS Créteil B 348 835 950 – N° TVA : FR 82 348 835 950