

Business Developer / Technico-commercial

À propos

ISEO Projection c'est l'isolation du bâtiment nouvelle génération !

Sur un marché peuplé de dinosaures 🦖🦕, nous profitons de notre agilité pour transformer les passoires énergétiques en bâtiments sobres et confortables.

Nous nous démarquons avec une solution customer-centric, une approche simple, efficace et moderne qui s'adresse à tous les types de bâtiments.

Création en Belgique : 2017 !

Et aujourd'hui : 50 personnes et 13 unités de projection toutes neuves qui continuent l'expansion en France et au Luxembourg !

Où ça : nos teams sont présentes à Gembloux (sud de Bruxelles), notre fief ! Mais aussi au Luxembourg, à Paris, Metz et très bientôt partout en France...

Notre mission : Isoler les bâtiments avec des solutions innovantes, efficaces, saines et durables. 🔥

Côté clients : Sur notre marché, 3 types d'acteurs :

1/ Les particuliers : propriétaires fonciers pour des travaux d'isolations de leurs combles, toitures, murs, vides sanitaires, péniches, châteaux, roulottes,...

2/ Les professionnels : pour isoler leurs halls industriels ou de stockages, leurs bureaux, leurs chais vinicoles,...

3/ Les intermédiaires : architectes, bureaux d'étude, entreprises de constructions,...

Ils ont tous un point commun : on les traite aux petits oignons 🍊

En résumé : ISEO Projection offre une facilité d'approche inédite à l'isolation du bâtiment grâce à ses produits (performance et simplicité) et à ses équipes (conseils et suivi), et des chantiers réalisés pour la plupart en une journée... ça c'est la cerise sur le gâteau 🍰 😊

Nos valeurs

Ce sont les piliers de notre culture !

En voici un petit aperçu... à discuter en entretien 😊

- Nous sommes team-player et bienveillants, on s'inspire des autres et on s'aide !
- Nous sommes performants
- Nous allons vite
- Nous sommes ambassadeurs
- Nous adorons nos valeurs !

Descriptif du poste

Votre mission en tant que Sales /Technico commercial

Selon votre région, nous cherchons plusieurs profils :

1 sales pour le 77/94

1 sales pour le 92 et 78 nord

1 sales pour le 95

1 sales pour le 91 et 78 sud

Ces postes sont ouverts dès janvier 2020 :)

Iseo à plusieurs types de clients : professionnels et particuliers. Ce poste concerne exclusivement **nos clients Particuliers**, représentés par propriétaires fonciers ou syndics de copropriété : ce seront vos interlocuteurs au quotidien. Il s'agit essentiellement de New Business : c'est-à-dire de la gestion de leads entrants (70%) et la prospection et développement de votre réseau local (30%)

Votre mission

- Prendre en charge les demandes entrantes sur ton secteur géographique et les traiter avec hyper réactivité et méthode.
- Transformer ces leads en clients : analyse du projet, explication technique des produits, remise de devis, closing, ...
- Réaliser/planifier une visite technique du chantier **avant** intervention des équipes : prise de notes et de photos, la réalisation de plans (cotations, mesures, détails)
- Développer votre réseau sur la région : prospector les agents immobiliers, les couvreurs, les administrations,...
- Analyser les données générées par vos actions afin d'assurer le reporting et prendre les actions nécessaires pour optimiser les conversions
- Effectuer un travail de veille concurrentielle

- Contribuer à l'amélioration des techniques de vente en continu avec toute l'équipe
- Participer aux différents événements où la société est présente

Profil recherché

Le ou la candidat(e) idéal(e) pour rejoindre notre équipe Sales sera... 🥰

- déjà passé(e) par une première expérience réussie avec 1-2 ans d'expérience en vente de produits techniques ou a tellement la niaque qu'il arrivera à nous prouver que cela n'est pas nécessaire :)
- team player
- particulièrement réactif
- Autonome, organisé et résilient
- A l'écoute et orienté "vente-conseil"
- à l'aise avec nos outils quotidiens : CRM, Google Suite, réseaux sociaux,...
- en possession de son permis B (et oui nos clients habitent parfois au fond des bois 🌲)

Et l'équipe ?

En nous rejoignant, vous allez vous rendre compte que nos valeurs sont non seulement très présentes, mais elles sont aussi une condition sine qua non à la création d'une expérience unique et remarquable !

Le travail d'équipe c'est aussi une bonne dose d'humilité pour rester concentré sur notre objectif et notre ambition : devenir l'acteur leader de l'isolation projetée !

Vous accrochez ? Envoyez-nous votre candidature et votre plus beau sourire ! 😊

Informations complémentaires

- Type de contrat : **CDI**
- Lieu : bureaux **Bezons, France (95)** - présence ponctuelle - possibilité de location de co-working et/ou flex desk
- **Postes à pourvoir :**
 - 1 sales pour le 77/94
 - 1 sales pour le 92 et 78 nord
 - 1 sales pour le 95
 - 1 sales pour le 91 et 78 sud