

**SENVION** est l'acteur de référence **des éoliennes onshore et offshore**, faisant partie des leaders mondiaux, avec plus de **7500 turbines** installées. Fort d'une **culture d'innovation** ancrée dans son ADN, SENVION propose à ses clients à la fois des turbines clés en main et des services de maintenance. Très **orienté client** et s'appuyant sur une technologie performante, SENVION affiche un portefeuille impressionnant de 3 GW installés en France et en Belgique.

Afin de renforcer sa position de leader sur un marché français et belge en **fort développement**, SENVION recrute au sein de son équipe commerciale éolien terrestre, basée sur Paris, son

## ★ **Sales development manager éolien h/f** France - Belgique – Afrique du Nord

**Moteur et garant du bon développement de votre portefeuille** de clients,

- Vous développez la vente de turbines éoliennes clés en main ainsi que les services associés dans le respect des objectifs fixés (CA, part de marché, satisfaction client).
- Vous cultivez des relations privilégiées au sein de vos comptes-clés, fidélisez la clientèle existante et prospectez de nouveaux clients.
- Vous pilotez la relation commerciale, négociez les offres et assurez le closing jusqu'à la confirmation de la sélection par le client.
- Vous assurez la réponse aux appels d'offres de vos clients et le bon suivi des projets gagnés.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec le pôle business développement en amont et le pôle offres et contrats en aval.
- Vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

H/F de formation supérieure, type Ecole d'ingénieur, ESC ou équivalent vous disposez de min. 5 ans d'expérience sur un poste commercial chez un fabricant ou équipementier de l'éolien. Votre **sens des affaires** et du closing commercial va de pair avec vos qualités de **négociateur**. Vous bénéficiez d'une aisance relationnelle forte et appréciez le travail en équipe. Prêt à vous investir, vous êtes autonome et rigoureux, avec le **goût des défis** et l'esprit **conquérant**. Une bonne connaissance des outils IT est nécessaire, et vous parlez couramment l'anglais. L'allemand serait un atout. Des déplacements courts et fréquents en France, Belgique, Afrique du Nord et en Allemagne sont à prévoir.

Vous évoluerez au sein d'une équipe dynamique et motivée au sein d'une entreprise qui allie les avantages d'un grand groupe et la flexibilité d'une structure à taille humaine. La rémunération attractive est à la hauteur du challenge d'un poste qui vous offre la possibilité de montrer votre envie de réussir et d'évoluer dans un groupe leader au niveau mondial.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **SMOEL1** par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr).