



Notre client est l'acteur de référence **des éoliennes onshore et offshore**. Avec sa forte culture en matière d'**innovation**, ce groupe européen 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**, il bénéficie d'un **portefeuille impressionnant** en France et en Belgique avec déjà plusieurs GW installés. Afin de renforcer sa position sur un marché français et belge en **fort développement**, il crée au sein de son équipe commerciale éolien terrestre, basée sur Paris, le poste de

## ★ SALES MANAGER EOLIEN h/f France - Belgique – Afrique du Nord

**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 des comptes-clés et fidélisez la clientèle existante.
- 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, idéalement dans la vente de systèmes industriels complexes, p.ex. dans l'éolien ou l'énergie.

Doté d'une aisance relationnelle forte avec un bon esprit d'équipe, vous êtes avant tout fin **négociateur**. **Autonome**, rigoureux et prêt à vous investir, vous avez le **goût des défis** et l'esprit conquérant.

Une bonne connaissance des outils IT est nécessaire, et vous maîtrisez suffisamment l'anglais pour pouvoir négocier dans cette langue. L'allemand serait un réel 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 avec 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 **DTFRG1** par e-mail à **candidat@elatos.fr**.