



CDI Temps plein De 2 à 5 ans DUT, BTS, Bac + 2 Gestionnaire Avant-vente

## Mission

Le gestionnaire avant-vente intègre la demande du client, ou de l'interlocuteur EDF qui la supporte dans le cadre de l'offre ExpertiseConso, pour la traduire sous forme de proposition commerciale quantifiée et qualifiée afin de transformer le besoin client en commande ferme qui sera gérée par l'Account Manager concerné et de traiter avec réactivité et qualité un business en forte croissance, notamment au niveau de la marque blanche EDF.

### I. Cadrer et traiter la demande du client ou de l'expert EDF

1. Réceptionner les demandes commerciales issues du réseau EDF, pour les ventes en marque blanche, ou de Datanumia pour les ventes directes
3. Analyser le besoin et recueillir tous les éléments techniques, quantitatifs et qualitatifs qui permettront de construire une proposition commerciale
4. Choisir les options techniques, technologiques et matérielles les plus appropriées à la configuration et aux priorités exprimées dans la demande avec le support des experts internes (Bureau d'études et chefs de projet du pôle Opérations)

Le gestionnaire avant-vente est positionné sur un périmètre géographique défini vis-à-vis des Directions Commerciales Régionales (DCR) d'EDF. Il travaille en étroite collaboration

## **II. Construire et remettre une offre commerciale adaptée**

1. Chiffrer les affaires en marque blanche d'EDF, ou en vente directe, sous la forme d'un devis
2. Piloter la compétitivité des affaires remises, y compris le taux de marge
3. Valider le dossier administratif et contractuel (appelé « dossier complet ») pour s'assurer que tous les éléments sont réunis pour transformer la demande sous forme de contrat
4. Remettre les propositions aux demandeurs en leur apportant toutes les informations qui leur seront nécessaires pour concrétiser la vente
5. Monter des dossiers d'appels d'offre en vente directe, ou en marque blanche pour le compte d'EDF
6. Une fois l'offre signée, s'assurer que toutes les pièces justificatives et nécessaires pour le contrat sont réunies et complétées correctement pour ensuite réaliser la revue de contrat avec l'account manager, l'energy manager et chef de projet Ingénierie des sites si besoin.
7. Documenter et renseigner le CRM de Datanumia afin d'assurer un traçage des affaires et un reporting des ventes

## **III. Assurer la montée en compétences des experts EDF**

1. Communiquer au réseau EDF sur les évolutions techniques et fonctionnelles de l'offre produit de Datanumia avec l'appui de la Direction Produits
2. Former et informer les experts techniques EDF sur le produit pour renforcer leurs capacités à répondre aux besoins des clients et à concrétiser les ventes

## **IV. Reporting et missions transversales**

1. Alimenter l'outil CRM de toutes les informations commerciales utiles au bon traitement des dossiers
2. Assurer un suivi des dossiers commerciaux pour analyser les niveaux de performance des propositions et proposer des axes d'amélioration et d'efficacité

## Profil

BAC+2/3 : technico-commercial ou électrotechnique

Expérience : 3 à 5 ans dans la vente avec une expertise technique (dans l'énergie idéalement), connaissance de l'IOT serait un plus

Relation client /CRM salesforce/Esprit d'équipe/Proactivité

## Localisation



## Postuler

### Adresse

4 Place des Vosges, 92400 Courbevoie, France

[Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici](#)

## Partager cette annonce





---

[Gestion des cookies](#)

[Mentions légales](#)

© 2022 - Tous droits réservés

Powered by  **DigitalRecruiters**