



Représentant commercial B2C indépendant

En tant que représentant commercial indépendant, vous êtes chargé d'**aider les clients B2C à optimiser leur consommation d'énergie**. Pensez aux panneaux solaires, aux batteries domestiques et aux stations de recharge. Vous combinez votre vision commerciale avec votre expertise technique.

Qui sommes-nous ?

ESE est à l'origine un installateur de panneaux photovoltaïques. Au fil des années, ESE est devenu un **partenaire qui développe de A à Z et contrôle un système de gestion de l'énergie pour le client**.

En développant pour chaque client, **une solution sur mesure techniquement optimale et la plus économique** pour leurs problèmes énergétiques spécifiques, et ceci toujours d'un point de vue écologiquement responsable.

Sur la base d'un partenariat de type 'one-stop-shop', ESE vise de cette manière une **relation de confiance à long terme avec ses clients** qui, à leur tour, sont les meilleurs ambassadeurs.

En recherchant et en évaluant continuellement les possibilités techniques et les nouveaux marchés, ESE crée un avantage concurrentiel pour ses clients.

Votre mission

Êtes-vous le **représentant commercial** dont nous avons besoin chez ESE afin d'accroître notre **impact** sur le marché résidentiel?

Vous rejoignez notre **équipe de vente** et serez en contact avec de nombreux **clients privés en suivant les pistes, conseillant les clients potentiels par téléphone, effectuant des visites techniques et en réfléchissant avec le client** afin de faire **une proposition finale**. Le travail consiste également à **suivre les clients existants** et à leur **présenter de nouveaux produits** qui peuvent faire une grande différence.

Seul un **travail d'équipe** nous permet de mener à bien notre mission. Vous n'êtes donc pas seul. Vous faites partie d'une équipe de vente, qui se réunit régulièrement pour discuter des dossiers en cours.



Votre profil

👤 Vous êtes un vendeur né, voilà ce qui vous stimule: **approcher des clients potentiels, travailler en réseau, faire des appels de vente et négocier**. Dès votre première visite, **vous respirez la confiance** et établissez facilement des **relations avec vos clients**.

💡 **Votre force: vos connaissances en électricité!** Vous comprenez la problématique de votre client et pouvez réfléchir en amont à une solution économiquement rentable. Sortir des sentiers battus n'est pas un problème pour vous et vous aimez anticiper les problèmes en pensant à l'avenir.

💻 Vous vous assurez d'être contacté au bon moment en effectuant **un suivi** correct. Bien sûr, il n'est pas nécessaire de tout connaître par cœur. Notre système interne vous y aide et fonctionne parfaitement parce que vous notez tout avec précision.

💬 La **communication** n'est pas un problème car vous pouvez vous exprimer couramment en **néerlandais et en français**, tant à l'oral qu'à l'écrit.

👤 Votre dynamisme vous permet d'apprendre rapidement et d'avoir un **impact** dès le premier jour.

Avantages

- Un **emploi freelance** avec une **rémunération à la commission intéressante**.
- **Flexibilité**: vous décidez du nombre de leads que vous suivez.
- Vous **faites partie de l'équipe** et pouvez-vous appuyer sur vos collègues expérimentés.
- L'**amusement** est également important : ESE.fun organise régulièrement des réunions informelles et amusantes afin de mieux connaître vos collègues.

Remarque importante

Nous recrutons des personnes, pas des postes.

La lecture de cette offre d'emploi vous intéresse, mais vous n'êtes pas sûr que ce poste soit fait pour vous ? Faites-nous part de votre intérêt en postulant afin que nous puissions voir ensemble s'il existe d'autres opportunités.

Comment postuler?

Envoyez un courriel avec une **lettre de motivation et un CV** à jobs@esegroup.be ou contactez-nous par téléphone au +32 (0)58 59 39 50.