



Nous recrutons un Account Manager

CDI – Temps Plein

Tu aimes faire bouger les choses? Tu es à la recherche d'un emploi qui peut avoir directement un impact sur tes clients? Tu veux faire partie d'une équipe motivée à la recherche de projets ambitieux et porteurs de sens ?

En tant qu'**Account Manager**, tu rapportes au directeur commercial. Tu contribues à pérenniser l'image de Broptimize comme étant LE guide de référence pour accompagner les entreprises en matière de transition énergétique.

Concrètement, ta mission est double:

Premièrement, **tu développes le portefeuille clients** de l'entreprise qui comptabilise aujourd'hui déjà plus de 2.500 sociétés, en Wallonie et à Bruxelles. Tu prospectes donc le marché de manière active et tu sensibilises les dirigeants d'entreprise sur l'importance de bien gérer ses contrats énergétiques. En rendez-vous, tu identifies et comprends leurs besoins afin de leur proposer les services de Broptimize qui leur correspondent. Grâce à cette rencontre, tu établis surtout une relation de confiance avec le futur client.

Deuxièmement, **tu gères ton propre portefeuille de clients**. Lors des entretiens annuels avec ceux-ci, tu leurs expliques le travail réalisé et t'assures de leur satisfaction en leur fournissant un conseil optimal. Si ton client souhaite mettre en œuvre des projets énergétiques au sein de son entreprise, tu travailles en étroite relation avec le Bureau d'Etudes Techniques afin que les ingénieurs puissent réaliser ces projets le plus efficacement possible.

Cette deuxième mission te sera accessible une fois ton premier cycle de formation terminé, et l'acquisition de nouveaux clients bien maîtrisée. Selon tes compétences et ton expérience antérieure, tu peux donc y arriver en quelques semaines ou quelques mois !

Note que cette double fonction est élémentaire chez Broptimize puisque nous accordons énormément d'importance à la relation que nous entretenons avec nos clients. Le rôle d'Account Manager est capital à nos yeux. Seules des personnes fiables et de confiance peuvent occuper ce poste.

Rejoins la BroptiFamily !

Broptimize est la startup belge des énergies, issue de l'Université de Liège.

Selon nous, la transition énergétique sera demain un facteur de différenciation car elle impacte chacun des piliers de la responsabilité sociétale des entreprises. Dans ce contexte, notre mission est de **guider les entreprises** vers un développement plus compétitif et plus durable par un accompagnement intégré et transparent dans l'**optimisation de leurs besoins énergétiques** et la **mise en œuvre de leurs projets**.

En constante évolution, nous cherchons perpétuellement de nouveaux membres prêts à rejoindre la BroptiFamily, une équipe composée de **jeunes d'esprit** avides de participer à la croissance d'une société où **bienveillance, ambition, liberté** et **fierté** sont les maîtres mots.

La consommation énergétique et la durabilité des entreprises sont des **thématiques au cœur de l'actualité**. Elles représentent des secteurs d'avenir où tu auras un rôle de premier plan avec un impact direct pour nos clients.

Travailler chez Broptimize offre bien plus qu'un salaire intéressant et des avantages extralégaux. Tu auras des **possibilités d'évolution** dans une entreprise en développement permanent, qui veut que ses collaborateurs suivent un **parcours de formation complet** dans une ambiance de travail **joviale, motivante** et **faite de challenges**. Ton passage par la Broptimize Academy te permettra d'acquérir toutes les compétences nécessaires à la compréhension du marché de l'énergie, aux technologies présentes sur ce marché et au bon déroulement de ta mission.

A propos de toi

Nous recherchons quelqu'un qui dispose d'un **diplôme de l'enseignement supérieur, à orientation commerciale ou technique**. Une première expérience dans le monde du travail constitue un très bel atout mais la **soif d'apprendre** et la **curiosité intellectuelle** sont, elles, cruciales!

Tu aimes **travailler en autonomie** avec des **responsabilités** mais tu apprécies également le **travail en équipe**. Tu ne veux pas devenir un vendeur « porte à porte », mais plutôt un réel **consultant** ! Tu penses donc en termes de solutions, donnant toujours priorité à tes clients avec qui tu as un **excellent contact**. Tu as l'**esprit positif** et travailles activement à la résolution de problèmes que tu pourrais rencontrer; tu es d'ailleurs résistant au stress.

Finalement, tu te dotes d'une **excellente capacité d'écoute** et d'une **maîtrise parfaite de la communication**, claire et précise, afin de mener à bien ta mission.

Si tu es convaincu que tu es l'élément manquant à notre équipe,
envoie-nous ton CV et ta lettre de motivation à l'adresse **bienvenue@broptimize.be**.

Sébastien Menu, responsable du département commercial, répondra à ta candidature dans les plus brefs délais.

Si tu as des questions à propos de l'offre, appelle-nous au **019 51 41 79!**