



NET+ FR, UN ACTEUR RÉGIONAL

Offrant les services **Internet**, **télévision** et **téléphonie** avec une identité fribourgeoise, nous nous caractérisons par les valeurs suivantes : complicité, plaisir, innovation et professionnalisme.

Dans le cadre du développement de l'entreprise, nous engageons :

ACCOUNT MANAGER B2B (H/F)

Votre mission

Assurer le démarchage commercial des prospects et la fidélisation des clients existants pour le segment attribué en traquant toutes les opportunités.

Vos responsabilités principales

- Identifier les clients potentiels et mettre en œuvre la prospection, puis l'acquisition
- Conseiller (besoins des clients), présenter l'offre et négocier les conditions (prix, délais)
- Signer et faire signer les contrats de vente (de service et de raccordement)
- Assurer les visites régulières pour entretenir le contact avec les clients et développer leur chiffre d'affaires

Votre profil

- CFC de vendeur ou titre jugé équivalent
- Expérience dans la vente Door to Door est un atout
- 5 ans d'expérience dans la vente de services, si possible multimédia
- Flexibilité, autonomie, fibre commerciale, sens de l'écoute, aisance dans les contacts, orientation résultats (rémunération variable, sans plafonnement)
- Maîtrise des outils bureautiques
- De langue maternelle française ou allemande avec de bonnes connaissances de l'autre langue

netplusFR SA

p.a. Gruyère Energie SA
Ressources humaines
Rue de l'Etang 20
1630 Bulle
026 919 23 23

Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature d'ici au **15 mai 2024**.

emploi@gruyere-energie.ch