



## 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](mailto:emploi@gruyere-energie.ch)