Janvier 2023

La qualité de vie au travail, le respect et le développement durable sont des sujets qui vous tiennent à cœur ? Vous recherchez l'autonomie dans vos missions, une entreprise qui encourage la créativité et qui vous accompagne dans votre développement ?

Laissez-vous surprendre par « l'expérience **GSE »** !

GSE (Global Solutions & Engineering, (www.gsegroup.com) est une filiale du groupe allemand GOLDBECK (www.goldbeck.de). Nous sommes leader européen de l'immobilier d'entreprise. Nous proposons des solutions innovantes et sur-mesure, de la conception à la réalisation, de bâtiments « clé en main » pour tous secteurs d'activité : logistique, industrie et tertiaire.

GSE en quelques chiffres c'est :

- **40** ans d'expertise en France, Europe et Asie (Chine)
- **550** collaborateurs, **17** nationalités
- **743** millions d'euros de chiffre d'affaires
- **18** millions de m² d'immobilier d'entreprise réalisés
- **5** valeurs d'entreprise : Performance, Agilité, Collaboratif, Transparence, Engagement

97% de nos collaborateurs recommandent **l'expérience GSE**.

Nous sommes fiers de nos réalisations, vous le serez aussi !

Rattaché/e à la direction d'une Business Unit, vous venez renforcer le développement commercial et la fidélisation de nos clients dans la région Grand Est et plus particulièrement en Lorraine et Champagne Ardennes.

Grâce à votre réseau et votre expérience, vous connaissez les acteurs locaux dans le domaine de l'immobilier d'entreprise ou de la logistique.

Vos missions principales seront :
- Animer et développer vos réseaux de contacts et d'informations ainsi que votre prospection
- Fidéliser nos clients en restant à l'écoute de leurs besoins
- Environner nos offres pour bâtir la bonne stratégie commerciale à forte valeur ajoutée pour nos clients
- Mener les négociations avec nos clients en identifiant tous les enjeux du projet en vue de la signature du contrat
- Accompagner le client sur l'ensemble de la réalisation du projet
- Travailler en étroite collaboration avec le service Priorité Clients

Ce poste s’adresse à un(e) candidat(e) de formation supérieure de type Ingénieur Bâtiment ou Ecole de Commerce ayant un minimum de 10 années d’expérience professionnelle dans la vente d'opérations de construction clés en main.

Aisance relationnelle, pugnacité et organisation seront des atouts.
Connaissance de l'anglais ou de l'allemand est un plus.

Le poste est basé dans la région Grand Est (Strasbourg, Nancy, Metz), avec la possibilité de télétravailler, mais nécessite de fréquents déplacements dans la région.

Si cette offre vous correspond, n’hésitez pas à candidater via le lien ci-dessous : 👇

GSE Group | Nos offres d'emploi (flatchr.io)