

Proposal Manager (H/F)

NOTRE OFFRE

COLD PAD, afin d'accompagner sa croissance, recherche un (e) **Proposal Manager** .

Vous serez responsable du pilotage de la préparation des offres commerciales et techniques et du suivi des clients. Vos activités seront les suivantes :

Gestion des offres

- Piloter et préparer les offres commerciales et techniques
- Négocier les conditions commerciales dans le respect de la politique de l'entreprise et sous la responsabilité des Responsables commerciaux.
- Suivre les offres jusqu'à la conclusion des ventes

Relation client

- Assurer un suivi régulier des clients existants
- Fidéliser les clients et développer les ventes additionnelles
- Être l'interlocuteur entre le client et les équipes internes

Reporting

- Mettre à jour les outils CRM
- Assurer le suivi financier des projets : élaboration de budgets, suivi des coûts et facturation.
- Réaliser un reporting régulier de l'activité commerciale
- Analyser le marché et remonter les informations terrain

Développement commercial

- Prospector et développer un portefeuille clients B2B sur les secteurs maritime, pétrolier et éolien, ainsi que sur d'autres secteurs en lien avec la stratégie de développement de l'entreprise.
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions Cold Pad adaptées
- Présenter et promouvoir les produits auprès des clients (démonstrations, rendez-vous commerciaux)
- Assurer la relance commerciale et le suivi des opportunités

Rattaché au Responsable Commercial Shipping / Oil & Gas, le proposal manager travaillera également en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe Commercial

LE PROFIL RECHERCHE

Vous êtes titulaire d'un **BAC + 5 (Ingénieur)** avec une **expérience professionnelle d'au moins 3 ans**, idéalement dans la vente de produits innovants/techniques/industriels.

Vous combinez une **expertise technique** issue de votre formation d'ingénieur avec une **forte appétence commerciale**

Vous avez idéalement une expérience tournée vers l'international.

Compétences Techniques

- Bonne capacité à comprendre et expliquer des produits techniques
- Techniques de vente et de négociation
- Sens du service client
- Maîtrise des outils bureautiques Office
- La connaissance d'un CRM est un plus
- Excellente maîtrise de l'anglais aussi bien à l'écrit qu'à l'oral

Qualités personnelles

- Tempérament vendeur : proactif, orienté résultat.
- Autonomie et excellente organisation
- Excellent relationnel, très bonne capacité à travailler en équipe

CE QUE NOUS OFFRONS

Contrat :	CDI, cadre, temps plein
Déplacements :	Occasionnel – en France et à l'étranger
Lieu :	130 rue de Lourmel – 75015 Paris
Télétravail :	1 à 2 jours par semaine, avec un maximum de 6 jours par mois
Rémunération :	salaire selon profil, Carte Tickets Restaurants, Navigo 50%, Mutuelle

RECRUTEMENT

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous voulez nous rejoindre, envoyez-nous nous vite votre candidature à : recrutement@cold-pad.com

Le processus de recrutement sera le suivant :

- Pré-Entretien téléphonique ou Teams avec la responsable RH (15 min)
- Entretiens dans nos locaux avec les Responsables Commerciaux
- Entretien avec le DG

