

OFFRE DE SERVICES



*"Ce qui ne me tue pas me rend plus fort ...
... on peut compter sur moi pour atteindre les buts ...!"*

VENDRE DES INSTALLATIONS ET DE LA MAINTENANCE

Énergie, chauffage, climatisation, turbines

Exemples de produits et services

- Pétrole
- Electricité
- Gaz
- Vapeur
- Installations de chauffage, climatisation, réfrigération
- Stations de pompage, matériel hydraulique
- Eoliennes
- Géothermie
- Panneaux solaires
- Turbines

• **Prospecter et étudier les besoins, ...**

Identifier les clients, les rencontrer, découvrir leur environnement, les faire parler, réagir, comprendre et formaliser leurs besoins.

• **... étudier la solution et préparer la vente, ...**

Étudier une solution en adéquation avec le besoin du client, la spécifier, définir les caractéristiques du système, les quantifier, mesurer les avantages et les économies.

• **... conclure la vente, ...**

Présenter au client une offre et un contrat clairs et convaincants, négocier les modalités, obtenir son accord, prendre la commande.

• **... suivre la production et l'installation.**

Communiquer avec les ateliers ou les partenaires, suivre la mise en œuvre de la solution vendue, les plannings, informer le client, régler les problèmes, participer à la réception.

Antoine LEGRAND,

Technicien Supérieur en Génie Thermique et Energie de 24 ans, j'ai fait de la recherche sur l'évaluation des ressources des sites pétroliers, participé à l'élaboration et l'installation d'une station de pompage.

Mobile géographiquement, je parle anglais et espagnol et suis maintenant décidé à me lancer dans la vente de produits et services dont je connais bien la technique.

Cibles

Total, GDF, EDF, Suez, Véolia, Saint-Gobain, Microturbo, Turbomeca, Optimège, Cofathec, Altis, Vinci, Velta, Areva, Poweo, etc.