

---

**Postes à pourvoir : Chef des Ventes**  
**Référence du poste : CV-2010**

**Statut : CDI**

---

**La société :**

Créée en 2006, notre société est en rapide expansion sur le secteur dynamique des énergies renouvelables. Notre sommes plus particulièrement spécialisés dans la conception et la réalisation de systèmes solaires de technologie photovoltaïque. Notre clientèle est composée à la fois de particuliers et de professionnels (PME/Groupes/Sociétés agricoles).

Notre expertise couvre l'ensemble de la chaîne de valeur, de la commercialisation à l'installation de centrales solaires en passant par leur conception au sein de notre Bureau d'Etude.

Afin d'accélérer son développement commercial, notre société renforce sa structure d'encadrement en ouvrant des postes de Chefs des Ventes sur toute la France.

**Mission :**

Rattaché au Directeur Commercial, le Chef des Ventes est avant tout un entrepreneur de talent animé par l'envie de bâtir. En véritable patron de son équipe, il a pour mission de développer les affaires de la société sur la zone géographique dont il a la charge.

Il a notamment pour responsabilité :

- 1/ De faire croître le chiffre d'affaire et piloter la rentabilité de sa Région
- 2/ De recruter, former et animer son équipe de Technico-Commerciaux
- 3/ De construire son réseau commercial (apporteurs d'affaires, partenaires régionaux) et développer son portefeuille de clients
- 4/ D'assurer la promotion de la marque S comme SOLAIRE en activant tous les leviers à sa disposition en appui de la politique marketing nationale (plan d'actions régional, relations publiques, initiatives locales,...)
- 5/ De garantir le bon déroulement des chantiers d'installation en coordonnant les interventions des équipes techniques.

6/ De faire vivre les engagements de qualité, de déontologie et de service de la marque S comme SOLAIRE.

8/ D'être force de proposition dans la définition de la politique marketing & commerciale nationale

### **Compétences requises :**

Le candidat sera diplômé de l'enseignement supérieur (Ecole de commerce, Université). Plus que la formation initiale, ce sont l'expérience acquise, les qualités personnelles et la motivation du candidat pour ce poste qui feront la différence.

Déterminé, enthousiaste et rigoureux le candidat est avant tout un entrepreneur. Il possède de solides aptitudes commerciales, des qualités managériales évidentes et des compétences de gestionnaire reconnues.

Doté d'une forte capacité de travail, le candidat sait faire preuve à la fois d'une grande autonomie et d'aptitudes naturelles au travail en équipe. Homme de réseaux, il sait diffuser les bonnes pratiques non seulement au sein de sa propre équipe mais plus largement au sein de la Direction Commerciale.

Capable de conjuguer vision stratégique et excellence dans l'exécution, il est centré sur la relation client et fait preuve d'un professionnalisme irréprochable.

### **Expérience requise :**

Le candidat aura une expérience professionnelle réussie d'au moins 5 ans.

Il aura fait ses preuves dans la fonction commerciale, conjugée idéalement à une expérience réussie dans la gestion d'un centre de profit.

La connaissance du secteur du bâtiment (électricité, plomberie, couverture...), du maillage régional et de notre secteur d'activité serait un plus.

La formation de nos futurs collaborateurs sera assurée dès leur intégration et se déroulera en région parisienne.

### **Rémunération :**

Attractive pour collaborateur performant :

- fixe + variable indexé sur les indicateurs de performance de la Zone (CA, marge).



S comme SOLAIRE  
8, terrasse Bellini  
92807 LA DEFENSE CEDEX

Tel : 0811 462 888  
(prix d'un appel local)  
Fax : 01 55 23 16 99

[www.scommesolaire.com](http://www.scommesolaire.com)

[contact@scommesolaire.com](mailto:contact@scommesolaire.com)

## Contact :

Si vous souhaitez faire acte de candidature, merci de nous adresser votre CV et votre lettre de motivation par email à : [rh@scommesolaire.com](mailto:rh@scommesolaire.com). Merci de bien vouloir préciser dans le titre de votre email la référence associée à ce poste ainsi que la région ciblée (ex : région CENTRE → Titre : CV-2010 / Centre).

Vous pouvez également choisir de nous faire parvenir votre candidature par courrier à l'adresse suivante :

**S comme SOLAIRE**  
Ressources Humaines  
8 terrasse Bellini  
92807 La Défense Cedex