
Postes à pourvoir : Technico-Commercial
Référence du poste : TC-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 étoffe ses équipes de Technico-Commerciaux et ouvre **15 nouveaux postes**. Ces postes sont à pourvoir sur toute la France.

Mission :

Rattaché au Chef des Ventes, le Technico-Commercial a pour mission de développer le chiffre d'affaires de la société sur le périmètre géographique qui lui a été confié (un ou plusieurs départements).

Dans le cadre de sa mission, il a notamment pour responsabilité de :

1/ Traiter l'intégralité des demandes clients qui lui sont transmises sur son périmètre géographique.

2/ Développer en propre sa clientèle régionale en :

- construisant et animant son réseau de prescripteurs
- activant localement les outils nationaux de communication et de prospection
- étant force de proposition

3/ Participer à la construction l'image de marque de la société par la mise en œuvre d'un plan d'actions régional.

Compétences requises :

Une formation type BTS / DUT / Ecole de Commerce est appréciée.

Plus que la formation initiale, ce sont les qualités personnelles, l'expérience et la motivation du candidat qui feront la différence.

Autonome, rigoureux et assurément entrepreneur, le candidat possède de fortes aptitudes commerciales, un bon sens technique, du pragmatisme et un réel intérêt pour notre secteur d'activité.

Doté d'une bonne capacité de mise à niveau lui permettant de traiter avec une clientèle hétérogène, le candidat sait faire preuve d'un réel sens de la relation client et d'un professionnalisme irréprochable.

Expérience requise :

Le candidat bénéficie d'une solide expérience commerciale d'au moins 2 ans dans la vente aux particuliers. Idéalement, vous possédez une expérience dans les énergies nouvelles (solaire, aérothermie...) ou dans le secteur du second œuvre du bâtiment.

Les candidatures de jeunes diplômés à haut potentiel pourront être étudiées au cas par cas.

La formation technique et commerciale de nos futurs collaborateurs sera assurée dès leur intégration. Elle se déroulera à la fois en notre siège social (région parisienne) et au sein de l'Agence régionale d'affectation.

Rémunération :

Attractive pour collaborateur performant. Poste évolutif sur des fonctions d'encadrement (ex : Chef des Ventes).

Contact :

Pour faire acte de candidature, vous pouvez faire parvenir votre CV et votre lettre de motivation par email à : rh@scommesolaire.com. Merci de bien vouloir préciser dans le titre de votre email la référence associée à ce poste ainsi que le département ciblé (ex : Département Bas Rhin → Titre : TC-2010 / Bas Rhin).

S comme SOLAIRE - KINERGY

Service Ressources Humaines
8, terrasse Bellini
92807 LA DEFENSE Cedex