

# EKLOR

GLOBAL SOLAR SOLUTIONS

# REJOIGNEZ NOUS

EKLOR RECRUTE

## TECHNICO-COMMERCIAL(E) EST

- › Développement commercial sur nos 3 segments de marché\* avec une priorité au photovoltaïque
- › Réalisation d'offres de prix aux clients
- › Gestion et suivi des comptes clients
- › Suivi des commandes et des paiements
- › Participation à la stratégie commerciale de la société : activités, produits et marchés
- › Participation à la mise en place de la tarification client
- › Reporting client dans l'outil CRM

*\*solaire photovoltaïque, solaire thermique, solaire hybride*

## A PROPOS

Eklor est une société française spécialisée sur le marché solaire photovoltaïque (PV) et le marché solaire thermique : distribution, assemblage et commercialisation de générateurs solaires haute performance. Notre bureau d'études assure le dimensionnement et le chiffrage de systèmes complets et d'équipements pour nos clients professionnels de l'installation solaire et entreprises de revente de systèmes solaires. Notre équipe de 35 personnes est répartie sur deux sites : un siège social et une plateforme logistique dans l'ouest de la France, à Niort, et une agence commerciale à Lyon.

*En savoir plus ? Rdv sur [eklor.fr](http://eklor.fr)*

## CANDIDATURES & INFORMATIONS

**Julien MICHEL**  
Directeur commercial

[j.michel@eklor.fr](mailto:j.michel@eklor.fr)  
06 87 79 28 47  
04 37 25 82 54

# LA MISSION

Au sein du Pôle Commercial et basé à l'agence de Bron avec des déplacements fréquents, votre mission est de développer et fidéliser votre portefeuille de clients sur les différents segments de marché, avec une priorité donnée au photovoltaïque.

Vous représentez Eklor dans les réunions techniques ou en relation avec le domaine. Vous assurez la promotion de l'image de la société sur le marché, avec un souci de rentabilité optimale et informez la Direction Générale sur les nouveaux produits, les tendances et les besoins du marché à travers le développement de votre réseau.

## VOUS !

- + Bac +2 et/ou expérience commerciale ou technique
- + Sens du «service au client» dans une vision globale de l'entreprise
- + Connaissance du secteur de l'énergie solaire et des produits techniques
- + Maîtrise de l'anglais souhaitée (Niveau intermédiaire)
- + Maîtrise des outils informatiques (connaissance d'un CRM appréciée)
- + Force de proposition  
Confiance en soi  
Ecoute  
Prise de recul
- + Meneur  
Rigueur  
Ténacité
- + Goût pour la communication

### Tenté par une aventure dans le solaire ?

Rejoignez notre équipe et devenez acteur de la transition énergétique !

#### Siège et plateforme logistique

2 allée de l'Abbaye  
79410 SAINT-MAXIRE  
05 49 28 48 97

#### Agence commerciale

5 rue Edison  
69500 BRON  
04 72 89 11 61

DÉCOUVREZ EKLOR EN LIGNE ET  
CONNECTEZ-VOUS À NOS RÉSEAUX :



**EKLOR**  
GLOBAL SOLAR SOLUTIONS