

TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Poste en CDI basé à Bron (69)

Notre société est spécialisée dans la distribution de matériel et de solutions d'énergie solaire photovoltaïque et solaire thermique. Nous assemblons, commercialisons et réalisons l'étude et le chiffrage de générateurs solaires et de composants. Nos clients sont des professionnels de l'installation solaire ou des entreprises de revente de matériel.

MISSIONS

Au sein du Pôle Commercial vous serez rattaché(e) au Directeur Commercial.

- > Assurer le développement commercial des différents segments de marché photovoltaïque et thermique, en lien avec les objectifs définis par la direction commerciale, **avec une priorité au photovoltaïque.**
- > Réaliser les d'offres de prix aux clients.
- > Assurer la gestion et le suivi des comptes clients, dans le respect des coûts et des délais clients, en optimisant les ressources humaines et matérielles du service.
- > Suivre les commandes et les retards de paiements.
- > Participer au choix des axes de développement et à la stratégie commerciale de la société concernant notamment les activités, les produits et les marchés.
- > Participer à la mise en place de la tarification suivant les recommandations de la Direction.
- > Assurer un reporting de ses clients via l'outil CRM.
- > Représenter la société dans les réunions techniques ou en relation avec le domaine.
- > Assurer la promotion de l'image de la société sur le marché, avec un souci de rentabilité optimale.
- > Informer la Direction Générale sur les nouveaux produits, les tendances et besoins du marché.

PROFIL RECHERCHÉ

- > **Niveau BAC+2 et ou expérience commerciale ou technique**
- > Maîtrise de l'anglais (premier niveau sera un plus)
- > Force de proposition, confiance en soi, écoute, et recul
- > Meneur, rigueur, ténacité
- > Goût de la communication et des déplacements fréquents avec représentativité à assurer
- > Sens du «service au client» dans une vision globale de l'entreprise
- > Maîtrise des outils informatiques basiques de reporting

AVANTAGES

**Tickets
restaurant**

Intéressement
jusqu'à 2 mois de salaire selon résultat de l'entreprise

Mutuelle

Pourquoi rejoindre Eklor ?

- + Un secteur dynamique en constante évolution
- + Des moments de convivialité et de partage avec l'équipe
- + Participer à la transition énergétique !