



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-photovoltaïque-f-h-10>

Commercial Photovoltaïque F/H

Description

Dans votre esprit, PV rime avec photovoltaïque et non pas avec procès-verbal ? Vendre en trouvant des solutions techniques adéquates vous anime ? Vous souhaitez rejoindre une entreprise en pleine dynamique de conquête ? Si vous répondez un grand « oui » à ces 3 questions, alors ce poste est fait pour vous !

Pour le développement de notre enseigne NED, nous recherchons un(e) : Commercial Photovoltaïque F/H

Ce poste peut être basé à plusieurs endroits sur le secteur travaillé (Nord-Est)

En binôme avec le commercial sédentaire, avec l'appui des services ADV et technique et sous la responsabilité hiérarchique de la Directrice des Ventes, vous assurez la promotion et la vente de nos produits (kits photovoltaïques : modules onduleurs, batteries...) auprès des clients professionnels de votre secteur (13 départements: 08, 51, 10, 21, 52, 70, 88, 55, 54, 57, 68, 67, 90), dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Au quotidien, vous gérez le portefeuille clients existants en étant garant et responsable de l'image de la société et assurez le développement de votre secteur. Pour ce faire, vous :

- Établissez un plan de prospection ;
- Analysez les besoins de vos clients et prospects afin de proposer une solution technique adaptée en lien avec le Service Technique ;
- Assurez la négociation commerciale et concluez les ventes ;
- Effectuez le suivi des clients ;
- Réalisez le reporting de votre activité ainsi que les prévisionnels de vente sur notre CRM ;
- Collaborez à la réalisation d'actions commerciales : participation aux salons, formations...

Qualifications

Ce qui est important pour nous ?

- Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et/ou technique et justifiez idéalement d'une expérience réussie dans la vente B to B dans le secteur du photovoltaïque.
- Rigoureux(se), organisé(e) avec une forte capacité d'adaptation, vous avez la capacité de construire une relation de confiance avec vos clients.

Les bonnes raisons de nous rejoindre :

- L'opportunité d'intégrer et d'évoluer au sein d'un groupe attentif au développement de chacun de ses collaborateurs, et en pleine croissance !
- Une rémunération attractive (fixe sur 12 mois + variable sur objectifs)
- Un véhicule de fonction 5 places (avantage en nature)

Organisme employeur

NED

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
FOURNITURES POUR LA
PLOMBERIE ET LE CHAUFFAGE

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication

29 septembre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

29.10.2025

- Carte essence et péage ;
- Forfait repas ;
- Œuvres sociales : CSE dont chèques vacances ;
- Vous êtes bénéficiaire d'une reconnaissance de travailleur handicapé ? Nous nous engageons pour l'emploi des personnes en situation de handicap et mettons en place les dispositifs de maintien dans l'emploi nécessaires. Oui, chaque candidat est considéré selon ses compétences, sa motivation et son potentiel.