



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

Ingenieur Commercial Industrie Photovoltaïque F/H

Description

Description

Dans le cadre de son fort développement, nous l'accompagnons dans le recrutement de son futur **Ingenieur Commercial Industrie Photovoltaïque B2B (H/F)** en CDI, basé à Nantes (44), avec possibilité de télétravail total (full remote).

Missions

Rattaché directement au Responsable Développement, vous rejoignez une équipe dynamique (chefs de projets, ingénieurs d'études) et engagée, et jouez un rôle clé dans la croissance du groupe.

Vos missions principales :

- **Développer** le portefeuille clients industriels et grands comptes sur l'ensemble du territoire national.
- **Identifier** de nouvelles opportunités commerciales et assurer la prospection active auprès des acteurs du secteur (industriels, collectivités, investisseurs...).
- **Accompagner** les clients dans la définition de leurs besoins et dans la construction de projets photovoltaïques adaptés à leurs enjeux énergétiques.
- **Collaborer** étroitement avec les équipes techniques, ingénierie et développement pour garantir la faisabilité et la réussite des projets.
- **Participer** à la négociation et à la conclusion des contrats, dans une logique de partenariat durable.
- **Assurer** un suivi commercial et technique tout au long du projet, jusqu'à sa mise en œuvre.

Package

- Entre **45K€ et 60K€** sur 12 mois selon profil
- Voiture de fonction
- Primes sur objectif 10%
- Mutuelle prise en charge à 80 %
- RTT

Les plus

- Entreprise innovante sur un marché porteur
- Une formation aux solutions du groupe
- Une réelle autonomie (poste en full remote)
- Développer des partenariats privilégiés avec divers types d'interlocuteurs
- Un package de rémunération complet (fixe + variable + véhicule)

L'avis de notre expert Samy HUOT

Rejoignez notre partenaire et donnez du sens à votre carrière !

Contribuez à des projets innovants qui façonnent un avenir durable, réduisent l'impact environnemental et révolutionnent l'énergie. Intégrez un secteur d'avenir, au cœur de l'innovation, où chaque action a un impact positif pour la planète. ?

Organisme employeur
EFFEKTIV

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
6 janvier 2026 à 20:03

Valide jusqu'au
05.02.2026

Qualifications

Formation supérieure en commerce ou ingénierie énergétique.

Expérience réussie en développement commercial B2B, idéalement dans le domaine des énergies renouvelables pour des cibles industrielles (photovoltaïque, énergie, industrie.).

Forte appétence pour les enjeux environnementaux et la transition énergétique.

Capacité à gérer des cycles de vente complexes et à travailler en mode projet.

Autonomie, esprit d'équipe, persévérance et excellent relationnel client.