



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-regional-f-h-5>

## Responsable Commercial Régional F/H

### Description

MANAGEMENT STRATEGIQUE ET COMMERCIAL

Centraliser toutes les informations utiles à la bonne connaissance de l'économie locale et à son approche commerciale.

Analyser ces informations pour identifier des pistes de développement commercial pouvant générer un accroissement du chiffre d'affaires et de la marge pour l'entreprise.

Analyser sous un angle stratégique un portefeuille de produits et / ou services

Participer à l'orientation stratégique de l'entreprise en présentant, de manière synthétique et argumentée,

Se projeter sur la stratégie d'investissement nécessaires en matière de ressources

Piloter et animer la force commerciale

Accompagner les commerciaux

Développer un plan commercial et marketing régional

Participer à des salons et conférences

Entretenir un réseau de prescripteurs

Participer activement aux projets d'amélioration et d'optimisation à court et long terme.

### MANAGEMENT DES EQUIPES

Recruter, motiver et fidéliser une équipe de collaborateurs

Fixer des objectifs aux équipes et les suivre

Adapter les compétences des équipes et les prestations aux nouveaux projets.

Fédérer son équipe autour de projets d'innovation permettant la création de nouveaux produits.

Suivre de près les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valider l'atteinte

### Organisme employeur

IRISOLARIS GROUPE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

COMMERCE D'ÉLECTRICITÉ

### Lieu du poste

63113, CLERMONT FERRAND,  
CLERMONT FERRAND, France

### Date de publication

22 septembre 2025 à 17:07

### Valide jusqu'au

22.10.2025

des objectifs.

Être le garant de la bonne gestion administrative des ventes au niveau de l'agence.

## PLAN MARKETING

Piloter et suivre l'activité du Plan Marketing régional en lien avec le service Marketing.

Assurer un reporting régulier et analyser les résultats

En relation avec la Direction Commerciale, piloter l'organisation des événements régionaux

## DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET VENTE DIRECTE

Participer activement à l'activité commerciale terrain notamment sur les marchés cibles définis par la Direction Commerciale.

Réaliser des ventes directes en propre, en assurant une présence régulière sur le terrain (rendez-vous clients, négociations, signatures).

Être garant de la qualité des dossiers signés, tant sur le plan technique que juridique, en lien avec les standards IRISOLARIS et les exigences des partenaires (BE, Juridique, Exploitation).

Assurer un suivi rigoureux du taux de transformation des opportunités commerciales générées sur son périmètre, et mettre en place des actions correctives si nécessaire.

## Qualifications

Pour voir la description du profil, veuillez consulter la description du poste. Vous pouvez y trouver toutes les informations dont vous avez besoin