



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-349>

## Technico-Commercial F/H

### Description

Rattaché au Responsable commercial, vous êtes en charge de promouvoir/vendre nos différentes solutions photovoltaïques en tiers investissement au travers d'un panel diversifié de clients (exploitants agricoles, entreprises, collectivités publiques locales et propriétaires fonciers).

Il s'agit d'un poste terrain avec des déplacements fréquents sur votre secteur géographique qui comprend les 2 départements de la Corse.

En tant que garant de la performance commerciale sur votre territoire (volume d'affaires, rentabilité des projets sur leur phase initiale), vos missions principales seront les suivantes :

- Prospection directe de nouveaux clients et bailleurs en complément des leads qui vous seront attribués
- Présentation de l'entreprise et de nos différentes offres photovoltaïques auprès de vos clients.
- Diagnostic des spécificités du foncier ciblé et analyse des besoins du client
- Calibrage des offres en collaboration avec les services support (ingénierie, juridique, financier)
- Closing des affaires dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Préparation des éléments essentiels des dossiers clients afin de permettre aux équipes avals de démarrer le développement des projets photovoltaïques.
- Suivi clients jusqu'au lancement des projets
- Participation aux réponses aux appels à manifestation d'intérêt et appels d'offres en collaboration avec notre responsable AO/AMI
- Identification, création et animation sur votre territoire d'un réseau de partenaires afin de dynamiser vos performances commerciales
- Reporting rigoureux et régulier de votre activité auprès de son votre manager
- Veille concurrentielle sur le marché photovoltaïque de votre territoire (émergence de nouveaux acteurs, offres innovantes...)

### Qualifications

- Bac +2 à Bac + 5 (Ecole de commerce ou d'ingénieur)
- Expérience dans les ENR ou un secteur connexe : 3 ans minimum
- Sens de l'organisation, rigueur, persévérance et communication

La parfaite maîtrise des outils informatiques (bureautiques, CRM, réseau de l'entreprise) est essentielle pour réaliser vos études technico-commerciales et assurer la complétude de vos projets.

Poste basé en home office.

**Organisme employeur**  
EXOLYS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
2B120, FURIANI, FURIANI, France

**Salaire de base**  
35000 € - **Salaire de base**  
45000 €

**Date de publication**  
11 octobre 2025 à 13:08

**Valide jusqu'au**  
10.11.2025

Nous vous proposons un fort niveau d'autonomie et de responsabilité au sein d'une équipe commerciale de 15 collaborateurs.