

## Commercial Sédentaire B to B

Depuis 2014, nous installons et assurons la maintenance de systèmes d'autoconsommation intelligents dans le domaine du photovoltaïque. Nous offrons la possibilité à nos clients de consommer directement sur place l'électricité produite par leur installation photovoltaïque : une véritable révolution !

Lauréats des 1ers appels à projet en autoconsommation de la région Occitanie, nous nous donnons les moyens de nos ambitions. **Au sein de notre équipe dynamique aux profils complémentaires, nous recherchons un(e) Commercial(e) Sédentaire qui sera un acteur majeur de notre développement commercial.**

Une étude récente a révélé que 47% de la population serait prête à investir dans une installation d'électricité solaire en autoconsommation. Nous nous positionnons donc sur un marché en pleine mutation et aux enjeux considérables : **un vrai challenge !**

Mais l'étendue de notre marché n'est pas le seul attrait de notre société. Nous partageons tous les mêmes valeurs : le respect du client et la qualité de service. Nous concevons nos solutions sur-mesure, en fonction des besoins propres de chaque client, et nous mettons un point d'honneur à leur satisfaction. A taille humaine, notre structure favorise également un management participatif basé sur la communication entre les collaborateurs.

Preuve de notre réussite, l'entrée au capital du groupe Quadran, 1<sup>er</sup> acteur régional du développement des ENR. **Nous ne travaillons qu'avec des produits hauts de gammes européens** dont l'impact environnemental est mesuré tout au long de la fabrication et de l'usage. Tous les produits que nous posons ont un niveau de garantie très élevé ce qui nous permet de faire reconnaître notre savoir-faire et la qualité de nos choix techniques.

Rejoignez dès demain une équipe soudée et performante au service de ses clients.

### **Votre Profil**

**Véritable professionnel(le) de la téléprospection, vous êtes reconnu(e) pour votre pugnacité et votre persévérance.**

#### Connaissance requise :

- Savoir constituer, de toutes pièces, un fichier prospects en B to B
- Savoir utiliser Excel : créer un tableau, l'alimenter, l'exploiter
- Savoir prospecter au téléphone pour décrocher des RV auprès de professionnels
- Savoir qualifier un prospect selon une liste de critères prédéfinis
- Savoir utiliser un CRM et être à l'aise en informatique
- Savoir rédiger un script téléphonique et le mettre en application
- Savoir transmettre des informations de façon synthétique
- Savoir rédiger des mails et des documents simples, avec une orthographe correcte et une bonne syntaxe
- Savoir renseigner et orienter vos interlocuteurs vers les services concernés

#### Savoir-être requis :

- Endurance
- Aisance relationnelle
- Enthousiasme
- Vivacité d'esprit
- Bienveillance

## **Votre Poste**

Au sein du Service Clients, vous participez activement à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise. Vous êtes responsable de la réception et du suivi de tous les contacts entrants de l'entreprise (appels, mails et showroom). Vous assurez les relances et principalement la prospection téléphonique auprès d'une clientèle de professionnels. Vous organisez et alimentez, au quotidien, l'agenda des Business Developer et assurez le suivi de leur dossier client.

Vous bénéficierez d'un accompagnement en interne pour vous former à nos produits et nos outils de gestion (crm, drive...).

1 Poste **en CDI** à pourvoir rapidement basé sur Béziers (34).

**Rémunération attractive** constituée d'un fixe et d'une partie variable liée à vos objectifs, de 20k à 30k€ brut.

Envoyer cv et lettre de motivation à [contact@libwatt.fr](mailto:contact@libwatt.fr) .