

Directeur(rice) Commercial(e) H/F

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 le(a) Directeur(rice) Commercial(e) qui sera le pilier 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^{er} 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

Homme/Femme de terrain, vous faites preuve d'un leadership naturel capable d'entraîner les équipes vers la réussite. Vous avez déjà un expérience significative sur ce type de poste.

Connaissance requise :

- Savoir utiliser un CRM et être à l'aise en informatique
- Savoir accompagner et conseiller les collaborateurs sur le terrain
- Savoir manager une équipe aux objectifs ambitieux
- Savoir animer une réunion commerciale
- Savoir utiliser des outils de reporting
- Savoir rendre compte et présenter des résultats
- Avoir une orthographe et une syntaxe irréprochables

Savoir-être requis :

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

Votre Poste

En relation directe avec la direction, vous participez activement à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise. Vous accompagnez les Business Developer sur le terrain afin de les aider à atteindre leurs objectifs et vous mettez en place les outils nécessaires à leur réussite.

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

1 Poste **en CDI** à pourvoir rapidement basé sur le Biterrois.

Rémunération attractive constituée d'un fixe et liée au développement de votre chiffre d'affaires (Fixe + commissions + excellente mutuelle), de 35k à 70k€ brut.

Nous mettrons à votre disposition les moyens nécessaires à la pratique de votre activité : véhicule, PC portable, téléphone mobile et tous les frais pris en charge.

Envoyer cv et lettre de motivation à contact@libwatt.fr .