



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) Business Developer qui sera le levier 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

Connaissance requise :

- Une sensibilité technique est demandée, dans le secteur du bâtiment ou en lien avec ce secteur.

Compétences requises :

- 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 rédiger des mails et des documents simples, avec une orthographe correcte et une bonne syntaxe
- Savoir utiliser un CRM et être à l'aise en informatique
- Savoir mener un RV découverte avec une analyse des besoins clients détaillés : être en écoute active, poser les bonnes questions, constituer un dossier complet pour le transmettre à notre bureau d'études
- Savoir présenter son devis en RV : répondre aux questions de façon pertinente, argumenter !
- Savoir conclure une vente
- Savoir effectuer un suivi du dossier

Savoir-être requis :

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



Votre Poste

En relation directe avec la direction, vous assurerez la prospection des clients et la commercialisation de nos produits. Dans le cadre de vos missions, vous participez aussi à l'élaboration des projets en relation avec le Bureau d'Études. Vous développez avec vos clients une relation de confiance et les accompagnez tout au long de leur projet.

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 interne (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). 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 .