

Remporter des Affaires est votre addiction, ce job est pour vous !

Notre client conçoit, installe, assure la maintenance de générateurs photovoltaïques pour les entreprises et collectivités. L'entreprise propose des projets clés en mains, de l'étude de faisabilité jusqu'à la mise en service.

Il a progressivement développé sa notoriété sur la région PACA pour conquérir une clientèle de collectivités et de propriétaires de grands bâtiments (grandes surfaces, immeubles industriels et de bureaux) dont la surface dépasse 1000 mètres carrés.

Notre client souhaite accélérer son développement commercial en recrutant :

2 Développeurs Commerciaux (H/F)

Territoires : 13 (Bouches du Rhône) et 83 (Var) - Basés en Home Office.

Missions :

Après une phase d'intégration, sous l'impulsion du Directeur Commercial, vous vous concentrez sur les priorités suivantes :

- Vous identifiez les principaux prospects et clients du territoire dans une logique de conquête sur un marché naissant
- Vous développez une stratégie de « chasse » sur votre territoire dans le respect de vos objectifs.
- Homme ou Femme de réseau, vous entretenez un courant relationnel solide pour détecter les projets le plus tôt possible, conquérir de nouveaux clients et développer le Chiffres d'affaires en veillant à la bonne rentabilité de vos affaires (Lobbying CCI, clubs d'entrepreneurs).
- Avec l'appui d'un Bureau d'Etudes Techniques, vous chiffrez et apportez la solution la plus adaptée en combinant la satisfaction du besoin identifié et de la marge.
- Vous défendez et valorisez votre offre dans une approche « conseil ».
- Vous conseillez, prenez en charge les solutions de financement et accompagnez le client jusqu'au suivi de production et à la maintenance.

- Vous conduisez vos projets avec sens des priorités, rigueur, proximité clients et réactivité (interface avec les conducteurs de travaux, présence sur les chantiers).

Profil recherché :

- De formation commerciale supérieure Bac +2 minimum, complétée par une expérience réussie de développement commercial en **B to B** dans le secteur des énergies renouvelables, de l'immobilier d'entreprise ou de la défiscalisation immobilière.
- Doté(e) d'une forte culture « chasse », B to B ; une bonne connaissance du tissu économique local est nécessaire.
- Vous devrez posséder des compétences financières ou fiscales liées à l'immobilier, et une affinité « produit » ainsi qu'une sensibilité technique qui conditionnent votre crédibilité dans la fonction.
- Vos réflexes commerciaux vous permettent de développer votre réseau en vue d'étoffer votre portefeuille-clients. : patrons- propriétaires des murs.
- Autonome, vous êtes force de proposition et capable de mener ses négociations, après avoir identifié les circuits décisionnels en veillant à la rentabilité de ses transactions.
- Vous démontrez une capacité à concrétiser des affaires sur des cycles de plusieurs mois ou diplomatie, structure, pédagogie et persévérance sont nécessaires.
- Vous êtes en mesure de vous intégrer dans une entreprise à circuit décisionnel court exigeant autonomie, engagement et esprit entrepreneurial.

Nous vous offrons

- Une structure évolutive adossée à un groupe solide.
- Une activité bénéficiant d'une image positive sur un marché en fort développement.
- Une rémunération fixe + variable indexée sur vos performances.
- Statut Cadre -Véhicule-ordinateur-téléphone portable.

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la **référence COVS** par courrier électronique à l'adresse suivante :

cschneider@b-ressource.com