

Technico-Commercial Entreprises

Dans le cadre de son fort développement, LUMENSOL recrute :

Technico-Commercial (h/f) Entreprises/Industries spécialisé dans les installations photovoltaïques

- Secteurs agricoles, industriels, tertiaires et collectivités locales (Puissances de 20 à 500 kWc).

Rejoignez une entreprise fortement implantée dans le tissu économique local, à taille humaine, avec une croissance à 2 chiffres depuis plus de 10 ans.

Votre profil :

- Vous possédez un diplôme technique (BTS, DUT...) en Électricité, Electro-Technique ou Énergies...
- Vous avez une expérience de minimum 5 ans sur un poste similaire dans le solaire photovoltaïque.
- Vous maîtrisez les logiciels Pack Office.
- Vous connaissez les enjeux environnementaux, les normes et contraintes liées au domaine du bâtiment.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, votre curiosité et votre appétence à l'expertise technique.
- Votre capacité d'adaptabilité, aux hommes comme aux éléments qui vous entourent, est appréciable.
- Tout en travaillant en totale autonomie, vous savez collaborer avec les autres services et prioriser en toutes circonstances l'intérêt commun.

Qui sommes-nous :

Installés à Rives (38) depuis 2009, nous intervenons dans un rayon d'environ 100kms.

Nous proposons des installations photovoltaïques réalisées de A à Z par nos propres services (études, ventes, administratifs, installations et support technique).

Nous recherchons des collaborateurs autonomes, engagés et adhérant totalement à l'ADN de notre entreprise : le service client, la qualité de nos installations, le professionnalisme et le savoir-faire de nos salariés (Avis positifs et références de plus de 1900 clients installés depuis 15 ans).

Rejoignez une équipe de 40 personnes dans laquelle vous serez rattaché(e) au Directeur commercial, assisté par les différents services du pôle Entreprises/Industries, où l'esprit d'entraide et le bien-être au travail sont des valeurs essentielles.

Missions :

- Commercialisation de nos solutions photovoltaïques auprès d'une clientèle composée d'agriculteurs, de PME, d'industriels, de collectivités locales et d'entreprises du secteur tertiaire.
- Analyse des besoins du client et définition des objectifs de son projet, identification des contraintes et des opportunités, évaluation des risques et des coûts potentiels, transmission des préconisations à notre bureau d'étude pour l'établissement de l'offre commerciale.
- Présentation de notre offre commerciale (devis, simulations, productions, autoconsommation...) et conseils financiers, juridiques, fiscaux et d'assurance inhérents à notre métier.
- Prise de commandes et transmission des informations nécessaires aux traitements des différents services (administratifs, techniques...).
- Mise en place d'une relation de confiance durable avec les clients et les partenaires.
- Développement du réseau commercial correspondant à notre pôle Entreprises / Industries.

Il s'agit d'un poste clé au sein de notre entreprise, où vous serez le pivot des relations avec nos clients et partenaires, tout en bénéficiant du support de nos différents services.

Votre rôle consistera à accompagner les professionnels dans leur projet d'investissement photovoltaïque, répondre à leurs attentes, assurer un suivi après la mise en service. Vous maintiendrez également les relations de confiance établies, étant donné que le bouche-à-oreille revêt une importance capitale pour nous.

Technico-Commercial Entreprises

Rémunération et avantages :

- Contrat à Durée Indéterminée. 35H + 4 h sup
- Salaire 36 à 42 k€ brut annuel (suivant profil et expérience) + commissions
- Pack voiture-téléphone
- Plan d'Épargne Entreprise
- Mutuelle prise en charge à 50%
- Formation continue dans l'entreprise

Envoi de candidature :

- Destinataire : Laurie NOUSSAN
- Adresse e-mail : laurie.noussan@lumensol.fr
- Numéro de téléphone : 04.58.17.30.68

Pôle Entreprises / Industries

