

## Commercial Photovoltaïque

**Localisation :** Rhône-Alpes - réf. A,  
Nord Pas de Calais - réf. B  
PACA - réf C

Créée en 2006, PHOTON TECHNOLOGIES, filiale d'EDF Energies Nouvelles Réparties, intervient dans la mise en oeuvre de projets solaires photovoltaïques auprès d'une clientèle de particuliers et d'entreprises. Nos équipes de spécialistes (290 Pers. à ce jour) couvrent l'ensemble du territoire national et interviennent dès l'étude de faisabilité jusqu'à la pose en passant par la recherche de solutions de financement adaptées. Pour accompagner le développement de notre société sur une zone géographique à très fort potentiel (Rhône Alpes élargie), nous recherchons un Commercial B to B.

### Poste :

Rattaché au Directeur des Ventes, vous serez en charge du développement commercial de votre zone. Votre produit : systèmes photovoltaïques intégrés en toiture, composés de 50 m<sup>2</sup> jusqu'à 2 000 m<sup>2</sup> environ de panneaux solaires.

Vos principales missions sont :

- Prospecter une clientèle de professionnels, constituée d'agriculteurs et d'entreprises.
- Qualifier rigoureusement les contacts.
- Présenter l'offre commerciale en clientèle ou en salons.
- Faire des visites commerciales.
- Opérer des relevés techniques sur site.
- Déterminer les caractéristiques techniques du système photovoltaïque.
- Chiffrer la solution technique.
- Rédiger l'offre commerciale.
- Suivre la relation commerciale, par relance téléphonique.
- Apporter au client des conseils financiers, juridiques, fiscaux et en matière d'assurances.
- Rendre compte de l'avancement du suivi de prospects via un outil informatique et un reporting régulier à votre hiérarchie.
- Vendre le système photovoltaïque, clé en main.
- Veiller à ce que les dossiers signés soient complets.
- Etre le garant de la relation client pendant le développement du projet et sa réalisation jusqu'à l'encaissement par Photon Technologies de la totalité des sommes dues par le client.

### Profil :

Idéalement issu d'une formation Bac +2 technique (Génie électrique, Electrotechnique, Génie Mécanique, ...), éventuellement licence STER ou de formation commerciale, vous justifiez d'au moins 5 ans d'exp. env. dans la vente de services techniques ou de produits techniques, dans des secteurs tels que le Bâtiment..., en ayant fait de la prospection et du développement d'affaires et de portefeuille.

Commercial développeur, votre goût pour la technique fera de vous un interlocuteur crédible pour vos clients ou prospects !

Salaire attractif + véhicule société.

**Cand. à WINSEARCH, Laure GONZALES 68 cours Lafayette, 69003 LYON, par e.mail**

[info@winsearch.fr](mailto:info@winsearch.fr) ss réf LG 1031.09 GE A, B ou C ou en ligne sur notre site [www.winsearch.fr](http://www.winsearch.fr)

