

Offre d'emploi

Commercial Solutions PV Toitures et Ombrières

Date d'édition : 31/07/2019

L'entreprise

OPTAREL, spécialiste dans le développement, la construction et la commercialisation de toitures solaires et ombrières de parking photovoltaïque, destinées à des professionnels (bâtiments agricoles, industriels, collectifs, entrepôts, parking, ...) et filiale du Groupe VALOREM, producteur d'énergie verte, recrute dans le cadre de son développement, un(e) Commercial(e), en CDD, basé(e) en Occitanie-PACA.

Descriptif du poste

Sous la responsabilité du Directeur d'OPTAREL, vous assurez des activités de commercialisation de l'offre d'OPTAREL selon les orientations et le cadre définis par votre Direction, tout en identifiant et visant la sécurisation foncière des projets jusqu'à la signature des baux.

Vos principales missions

- Vous réalisez la prospection terrain, selon les axes stratégiques et le plan d'action de développement convenus avec la Direction d'OPTAREL
- Vous assurez le suivi de ses prospects et développez des relations partenariales de qualité tout en exerçant une veille active du marché (marchés potentiels et concurrence)
- Vous concevez et/ou participez aux actions de communication et promotion
- Vous prenez en compte les pistes et opportunités d'affaires et vous approfondissez les besoins de prospects de clients ou d'Appels d'Offres
- Vous co-construisez les propositions commerciales avec l'Ingénieur projet PV et la Direction, en faisant appel, si nécessaire, à d'autres ressources du groupe (juriste, financier, développement, études, QHSE, ...).
- Vous préparez les offres selon les procédures en vigueur et vous les présentez aux prospects - clients
- Vous menez les négociations en tenant compte des impératifs de délais et de rentabilité des projets.
- Par la suite, vous assurez le suivi commercial des affaires, y compris post signature du contrat. Restant en interface avec le client durant l'exécution du contrat, vous vérifiez la tenue des engagements et mesurez la satisfaction clients.
- Vous participez aux côtés de la Direction à l'animation du Réseau d'Agents Commerciaux et de Partenaires de Développement (partenaires externes et équipes VALOREM dans les agences)

Profil requis

- Votre expertise technique dans le secteur des EnR et en particulier en PV et votre solide connaissance du monde agricole et de l'industrie, vous permettent d'être un(e) Interlocuteur(trice) crédible et pertinent(e)
- Doté(e) de solides capacités relationnelles et de négociation, vous maîtrisez parfaitement les techniques de commercialisation et de prospection
- Sachant prendre des risques mais aussi engagé(e) dans le développement, vous appréciez relever des défis et réussir des challenges ambitieux

Conditions

Poste à pouvoir : Dès que possible

Localisation : Carcassonne (11) – déplacements en région Occitanie et PACA

Type de contrat : CDD

Statut : Cadre

Rémunération : à négocier selon expérience

Dépôt des candidatures sur <http://www.valorem-energie.com/groupe/valorem-recrute/>

Sites internet : www.valorem-energie.com - www.optarel.com