

VOLTANEO – Responsable Commercial C&I

Localisation : Home Office – Déplacements hebdomadaires (poste basé idéalement Nord-Ouest, Reims, Metz, Strasbourg afin de développer ce secteur ou proche siège social)

Type de contrat : CDI, temps plein, statut cadre

Expérience : Minimum 3 ans en vente B2B (secteur photovoltaïque ou industriel)

Salaire : Fixe + Variable attractif (selon profil et résultats)

Prise de poste : dès que possible

Rejoignez une entreprise innovante et dynamique dans un secteur d'avenir !

Dans le cadre de la forte expansion de ses activités, VOLTANEO, expert reconnu dans la distribution de solutions photovoltaïques, recrute un(e) Responsable Commercial(e) C&I pour renforcer son équipe commerciale.

Pourquoi nous rejoindre ?

Chez VOLTANEO, nous croyons que chaque membre de notre équipe est au cœur de notre succès. Nous sommes une entreprise à taille humaine qui valorise l'innovation, la transparence et l'engagement dans la transition énergétique. Grâce à une logistique performante et une offre de produits diversifiée, nous accompagnons nos clients à chaque étape de la mise en place de centrales photovoltaïques.

Vos missions :

En tant que **Responsable Commercial(e) C&I**, vous jouerez un rôle clé dans le développement de votre zone géographique. Vos principales responsabilités incluent :

- **Développer un portefeuille clients** stratégique en identifiant de nouvelles opportunités;
- **Accompagner vos clients** dans le choix des solutions techniques, de l'autoconsommation à la production totale ;
- **Collaborer étroitement** avec les équipes internes (support, logistique, etc.) pour assurer une exécution fluide des projets ;
- Participer au **dimensionnement et au chiffrage des installations** photovoltaïques ;
- Assurer un **reporting régulier** et communiquer vos résultats à la direction commerciale.

Profil recherché :

Vous êtes un(e) véritable passionné(e) du développement commercial avec une forte appétence pour le secteur énergétique. Votre approche est à la fois humaine et orientée vers l'action.

Vos atouts pour réussir chez nous :

- Autonomie, rigueur et capacité à **obtenir des résultats rapidement** ;
- **Capacité à s'adapter aux évolutions rapides du marché** ;
- Excellentes compétences en **communication** et **collaboration** avec les équipes internes et les clients ;
- Formation technique et/ou commerciale avec une **expérience solide (minimum 3 ans) dans le secteur photovoltaïque**.

Ce que nous offrons :

- Un **environnement stimulant**, où chaque jour apporte de nouveaux défis ;
- Une **rémunération attractive**, incluant un fixe compétitif et un variable motivant selon vos performances ;
- Un **véhicule de fonction** pour vos déplacements ;
- Un **cadre de travail flexible**, avec home office et déplacements réguliers.

Vous êtes prêt(e) à relever ce défi et à contribuer à la croissance de VOLTANEO ?

Envoyez dès maintenant votre candidature à recrutements@voltaneo.com et rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence !