

VOLTANEO – Responsable Commercial(e) Nord-Est

Localisation : Home Office – Déplacements hebdomadaires (poste basé idéalement dans le Nord-Est, avec priorité à Reims, Metz, Nancy, Charleville-Mézières, Troyes ou Strasbourg)

Type de contrat : CDI, temps plein, statut cadre

Expérience : Minimum 3 ans en vente B2B (secteur technologique, industriel ou énergétique)

Salaire : Fixe + Variable attractif, selon profil et performances

Prise de poste : Dès que possible

Intégrez VOLTANEO et prenez part à la transition énergétique !

Dans le cadre du développement de notre force de vente, VOLTANEO, expert en distribution de solutions photovoltaïques, recrute un(e) Responsable Commercial(e) Nord-Est. Ce rôle s'adresse aux profils expérimentés en vente B2B désireux d'évoluer dans le secteur énergétique.

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), vous serez le moteur du développement de votre zone géographique. Vos principales responsabilités incluent :

- **Développer un portefeuille clients stratégique** : Identifier et engager des prospects dans le secteur photovoltaïque, avec un accent particulier sur les installateurs.
- **Accompagner vos clients** : Conseiller techniquement les installateurs dans le choix des solutions adaptées, de l'autoconsommation à la production totale.

- **Collaborer avec les équipes internes** : Travailler main dans la main avec les services support et logistique pour assurer une exécution fluide des projets.
- **Dimensionner et chiffrer les installations** : Participer activement au dimensionnement et au chiffrage des projets photovoltaïques.
- **Assurer un reporting régulier** : Communiquer vos résultats et avancées à la direction commerciale de manière hebdomadaire.

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 ou dans un domaine connexe**.

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 !