



Pose ta candidature et démarre avec nous



Consultant technico-commercial (h/f)

Pour les secteurs Auvergne-Rhône-Alpes, Saône-et-Loire et Grand Est

Missions principales :

- Vous gérez et développez les clients actifs et les prospects du secteur attribué en accord avec les directives de l'entreprise.
- Vous identifiez et coordonnez les actions commerciales et marketing utiles au développement de notre marque sur le marché français.
- Accompagnement et formation technico-commerciale des clients existants et des nouveaux clients.
- Visites de prospects et réalisation de devis de systèmes de chauffage pour installateurs.
- Vous assurez la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires répartis dans le budget annuel.

Votre profil :

- Une expérience de plusieurs années dans le domaine du chauffage, ventilation et climatisation sera privilégiée.
- Expérience confirmée dans la vente de produits et solutions biomasse.
- Qualification technique.
- Capacité à adapter les démarches de vente et à assurer un suivi systématique des contacts clients.
- Capacités de communication pour établir des relations clients effectives et durables.
- Aptitude au travail sur objectifs et en équipes.
- Disponibilité pour des déplacements à l'occasion de foires nationales et locales.
- Anglais et/ou allemand courant.
- Excellente présentation.
- Permis B, le permis BE serait un plus.

Notre offre :

- Travail dans une branche dynamique et innovante, et chez un des leaders du domaine.
- Poste autonome avec de nombreuses possibilités d'évolution.
- Importants soutiens publicitaires.
- Embauche, statut et salaire selon expérience.

Si cette opportunité vous intéresse, envoyez votre CV complet avec photo, ainsi que votre accord pour l'exploitation des données personnelles transmises selon la législation en vigueur à

jobs@solarfocus.fr

Chauffages à biomasse

Pompes à chaleur

Systèmes solaires

Technique ECS