Agent Commercial Énergies Renouvelables

31240 L'Union · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2501140601

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2022 — Bac +3 — École Pigier à Lyon
Bachelor Responsable du développement commercial
12/2002 — Bac +2 — Institut Point Com à Paris
Technicien hotline informatique
12/2000 — Bac — Lycée Diderot à Paris
Bac STI Électronique

Expériences professionnelles

03/2024 - à ce jour — Agent Commercial Indépendant

Étude énergétique afin d'apporter la solution la plus adaptée à chaque client. Panneaux photovoltaïques, pompe à chaleur, chauffe-eau thermodynamique. Démontrer au client les intérêts de la solution proposée. Établir un devis. Suivi du dossier et du chantier. Être l'interlocuteur principal du client. Prospection.

02/2023 - 02/2024 — Technico-Commercial Itinérant

Développer un portefeuille client (1 M€/an de C.A). Prospecter une clientèle dans ma zone géographique (Quart Nord-Est de la France). Assurer la mise en avant commerciale des produits de la société. Proposer des solutions techniques selon les besoins et impératifs des clients. Établir un devis. Négocier les conditions commerciales de la vente. Assurer une relation constante et durable avec les clients de la société.

11/2012 - 01/2021 — Directeur Adjoint de Magasin / Digital Advisor

Recruter, encadrer et développer l'équipe de vente (+7 collaborateurs). Assurer l'atteinte des objectifs en garantissant l'expérience client (2 M€/an de C.A). Piloter les stocks et les approvisionnements. Coordonner et animer les événements commerciaux. Gérer le suivi de la relation client et régler les litiges. Mise en place et développement du CRM et des nouveaux outils digitaux.

04/2010 - 10/2012 — Responsable de Vente

Recruter, encadrer et développer les équipes de vente (+20 collaborateurs). Piloter les ventes et dynamiser le chiffre d'affaires. Analyser les flux et les tableaux de bord opérationnels. Animer la surface de vente en garantissant l'attractivité de ma zone. Participer à la définition de plan d'action et les mettre en place sur mon secteur.

02/2004 - 05/2008 — Directeur Adjoint de Magasin

Gérer un centre de profit. Encadrer et développer l'équipe (+8 collaborateurs). Garantir l'application des normes de service.

Langues

Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Recrutement et encadrement d'équipe, Gestion de la relation client, Développement commercial, Pilotage des ventes, Mise en place de CRM, Analyse des flux, Négociation commerciale, Prospection, Gestion des stocks, Événements commerciaux

Loisirs

Énergies renouvelables, Satisfaction client, Culture développeur, Culture du résultat, Culture client

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.