

Responsabilités Vous êtes chargé(e) d'organiser la prospection auprès d'une clientèle définie par votre direction et vous développez les ventes de systèmes solaires clefs en mains et des services associés en priorité sur les territoires qui vous sont attribués. Vous serez amené(e) à conseiller les clients potentiels et à établir les propositions commerciales correspondant à leurs besoins. Pour vous permettre d'atteindre plus facilement vos objectifs, vous serez assisté(e) par une équipe technique compétente en études et installations thermiques.
Profil Vous justifiez d'une expérience significative de vente de produits liés à la production ou à la maîtrise d'énergie. Vous vous appuyez sur votre connaissance du secteur du bâtiment pour faciliter vos démarches commerciales qui vous permet ainsi d'atteindre plus facilement vos objectifs. Si vous vous démarquez par un tempérament rayonnant, par une grande autonomie, et un esprit d'équipe exemplaire, alors ... Venez nous communiquer votre énergie. Merci d'adresser votre candidature à amperel@pmebtp.com

Commercial Energie Solaire

Référence :
5020317120

Publiée le :
03/02/05

Entreprise :
Amperel

Région
Île-de-france

Secteur
Bâtiment

Type de poste
- Temps plein
- CDI