Directeur commercial - distribution

Numéro de l'offre : OE-002

Vous êtes à la recherche d'un poste stimulant ayant un réel impact dans la transition énergétique ?

N'attendez plus pour faire partie de l'aventure chez IDSUD-Energies, un leader innovant dans le domaine de l'énergie solaire. En rejoignant nos équipes passionnées, vous contribuerez à façonner l'avenir de l'énergie propre et durable. Nous offrons un environnement de travail dynamique où la créativité et les idées nouvelles sont encouragées.

Description du poste

En tant que membre clé de l'équipe commerciale chez IDSUD-Energies, vous jouerez un rôle central en tant que responsable du développement de la distribution. Votre mission consistera à identifier de nouvelles opportunités d'affaires et partenariats, mettre en place des stratégies efficaces pour accroître notre présence sur le marché.

Votre expertise dans le domaine financier sera essentielle pour assurer la viabilité économique et l'atteinte des objectifs . Vous travaillerez en étroite collaboration avec nos différents services (ingénierie, logistique,etc) pour garantir un développement commercial réussi.

Parallèlement, vous accompagnerez nos clients tout au long du processus, en les conseillant sur nos solutions les mieux adaptées à leurs besoins spécifiques.

Rôle et responsabilités

Interne KF

- Définir la stratégie BtoB (Partenaires, CA, besoin RH…)

- Elaboration / Amélioration de la politique commerciale de l'entreprise : veille stratégique,
  plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.
- Gestion de l'équipe commerciale et coordination avec les différents services (Administratif, technique, logistique et marketing)
- Elaboration, révision et amélioration des Conditions des garanties, CGV…
- Elaboration du plan annuel des activités de communication et marketing (Workshops, formations clients, webinaires, salons…)
- Compétences analytiques (calcul rentabilité,etc)

Environnement Externe KF

- Développement du portefeuille client sur une zone géographique spécifique : prospection (recherche) de nouveaux clients , fidélisation des clients existants, suivi des objectifs de ventes prédéfinis
- Gérer/ Développer des contrats avec les partenaires :
- Présentation des offres techniques & commerciales
- Vente : Analyse des besoins du client, négociation, suivi de la commande, facturation, crédit management.
- Gestion des Appels d'offres :Analyse du cahier des charges en collaboration avec le Bureau d'Études -Service après-vente : Transmission des critiques, suggestions, et matériels défectueux aux services de l'entreprise (R&D, qualité, maintenance, etc.), assistance technique

Relation Fabricant :

- Maintien d'une communication fluide avec le fabricant
- Elaboration et communication d'un plan annuel des commandes
- Défendre les intérêts de KF sur le marché

Caractéristiques personnelles idéales

- Excellentes compétences en matière de négociation et de leadership
- Motivation et capacité d'apprentissage rapide, capacité à effectuer plusieurs tâches à la fois sous pression
- Créatif
- Persévérant, motivé et orienté vers les objectifs
- Esprit d'équipe et capacité à travailler en équipe
- Excellentes aptitudes à la communication orale et écrite

A propos d'IDSUD-Energies

IDSUD Energies est un groupe français basé à Marseille, spécialisé dans le développement photovoltaïque, la conception et la fourniture de solutions d'énergie renouvelable.

IDSUD Energies dispose à ce titre de solutions brevetées et d'une expertise reconnue dans la conception de solutions complètes, personnalisées, pour la production et le stockage de l'énergie (ESS), et notamment, en zones extrêmes et sites isolés (Micro Grid).

Pour plus d'informations : Suivez toutes nos actualités sur notre compte LinkedIn : https://www.linkedin.com/company/idsudenergies/

Ou sur notre site internet : www.idsud-energies.com