

Fiche de poste

Chargé(e) d'affaires Technico-Commercial(e) photovoltaïque (TC) BtoB

Notre Bureau d'Etudes est spécialisé dans les énergies renouvelables et principalement le photovoltaïque. Nous accompagnons nos clients aux niveaux administratif et technique dans leurs projets.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un chargé d'affaires Technico-Commercial photovoltaïque H/F disposant d'une 1^{ère} expérience dans le milieu des énergies renouvelables en BtoB.

Localisation : 38090 Vaulx Milieu (Nord Isère).

Contrat CDI 35 heures, possibilité de travailler sur 4 jours et demi

Poste sédentaire, avec des déplacements (voiture de service).

Les tâches énumérées ci-après sont indicatives et non limitatives.

MISSIONS STANDARDS

Le TC identifie les besoins de nos clients ou prospects.

Il établit les devis et propositions commerciales et suit les affaires jusqu'à leur aboutissement commercial.

Grâce à son expertise technique et administrative, il conseille au mieux ses clients.

Il connaît l'électricité et les énergies renouvelables ainsi que la réglementation qui les régit, ce qui lui permet de commercialiser au mieux nos services.

C'est un(e) professionnel(le) qui s'appuie à la fois sur son expertise technique et son sens aigu de la vente.

Il négocie des marchés et assure le suivi des contrats.

Il assure le suivi des chiffres de vente et réalise le reporting associé.

Il applique la politique commerciale de l'entreprise et en est le garant.

PROSPECTION, VENTE ET DÉVELOPPEMENT DE SON PORTEFEUILLE CLIENTS

Comme commercial, il prospecte, développe un portefeuille clients, conclut des ventes.

Il identifie des prospects et les contacte ; il organise et assure des rendez-vous physiques ou virtuels.

Il suit, anime et fait grandir son portefeuille clients dans le périmètre attribué (géographique, sectoriel...).

Il organise et participe à des événements en lien avec l'activité de l'entreprise afin d'en augmenter la notoriété et de développer son chiffre d'affaires (rendez-vous extérieurs, forums, salons professionnels...).

Il répond à des appels d'offres et réalise des propositions commerciales.

MISSIONS COMPLÉMENTAIRES

Le poste peut s'ouvrir sur diverses missions récurrentes ou plus ponctuelles, selon les besoins de l'entreprise.

Il est force de proposition dans le cadre d'une amélioration continue concernant la politique commerciale.

Il assure une veille active du secteur, du marché et de ses concurrents.

Il identifie des débouchés nouveaux pour les prestations de l'entreprise, via de nouveaux marchés, de nouveaux produits ou services, ou de nouveaux prospects.

RESPONSABILITÉS EXERCÉES ET LATITUDE D'ACTION, AUTONOMIE, REPORTING :

Dans le cadre de la politique commerciale établie par l'entreprise :

Il est garant de l'arrivée de nouveaux clients et éventuellement de nouveaux marchés

Il assure la pérennisation des relations avec les clients habituels

Il maîtrise la rentabilité des offres commerciales qu'il propose

Et il intervient avec l'ensemble des services de l'entreprise concernant la satisfaction de la clientèle

Sont attendus de sa part :

Une bonne connaissance des métiers de l'entreprise et des nouvelles technologies et réglementations relatives aux métiers qu'il représente.

Sens de la rigueur, de la communication, fiabilité, persévérance et sens des responsabilités.

2

PROFIL :

- Bac + 2 minimum
- Permis B
- Professionnel(le) du BtoB disposant d'une 1ère expérience de 3 à 5 ans dans un service commercial en environnement photovoltaïque.
- En mesure d'intervenir dans un environnement de type PME nécessitant un bon niveau d'engagement, de réactivité et de polyvalence.

AVANTAGES :

- Ticket restaurant.
- Mutuelle.
- 1 jour de télétravail par semaine.
- À partir de 25 K € brut annuel.

PROCESSUS DE RECRUTEMENT :

- Entretien visio avec le DG.
- Entretien physique avec le DG et le Président.

Si vous voulez prendre part à notre développement, envoyer votre candidature à candidature@apem-energie.com

Date de mise à jour : 2026-09_JC-PC