**Entreprise :**
IDWATT  est une filiale d’un groupe énergétique régional actif dans la production d'énergies renouvelables, la distribution et la fourniture d'électricité, les services d'efficacité énergétique et les communications électroniques.  IDWATT est un concepteur et un distributeur d’éclairages LED de tout type (tertiaire, industrie, solaire)

Dans le cadre d’une forte croissance, nous recherchons actuellement des Commerciax H/F sur les secteurs :

  Auvergne/Limousin (St Etienne ou Clermont-Ferrand)

  Languedoc / Midi-Pyrénées (Toulouse ou Montpellier)

  Vallée du Rhône (Valence / Montélimar / Grenoble)

**Poste et missions :**
- Prospection de nouveaux clients et Animation de notre réseaux de distribution ;
- Couvrir le processus de vente dans son intégralité : analyse des besoins, présentation des produits, négociation des conditions, administration des ventes ;
- Etablir les réseaux de vente et de partenaires ;
- Conduire des visites chez les clients ;
- Développer et suivre notre portefeuille clients ;
- Participer aux expositions et foires à la demande de la direction ;
- Reporting régulier de l'activité terrain.

Le candidat idéal devra accroître les ventes chez nos partenaires existant, poursuivre le développement de l’implantation de/des marque(s) chez de nouveaux partenaires. Pour ce faire, il aura en charge l’animation et le développement d’un réseau de distributeurs/négoces sur le secteur.

Il saura déclencher la phase d’achat, puis accompagner ses clients dans la gestion des gammes, et des stocks. Il aura pour objectif d’être le plus visible.

Enfin, il assure les tâches administratives liées à son activité, et rendra compte auprès de son supérieur hiérarchique.

H/F- De formation commerciale ou technique, le futur collaborateur dispose d’un parcours confirmé (idéalement chez un fabricant de LED ou un grand distributeur de la vente B2B dans le domaine de matériel électrique, matériel de construction ou Lighting) dans la vente de produits d’éclairage. Il a déjà géré un portefeuille de clients négoces, distributeurs professionnels et/ou détaillants. Son esprit de chasseur, sa combativité, son autonomie seront des facteurs de succès, pour mener à bien le développement des ventes, et implanter la marque sur le secteur, grâce à sa forte présence terrain.

Pour ce poste à pourvoir rapidement, des déplacements sont à prévoir.

Rémunération : Fixe + Commission très incitative + frais kilométriques