



OFFRE D'EMPLOI

Ingénieur commercial Grands projets (H/F)

*CDI – Poste basé à Paris 20e
Parcours d'intégration de 6 mois*

SOLSTYCE (www.solstyce.fr)



ENTREPRISE SOLSTYCE

SOLSTYCE est une société spécialisée dans la **construction et l'exploitation de centrales photovoltaïques de moyenne et grande puissance**. Leader sur le marché du **bâtiment à haute performance environnementale**, SOLSTYCE se démarque par une expertise technique de pointe et une approche innovante. Comptant 60 collaborateurs, la société est reconnue par ses clients (grands donneurs d'ordre publics, promoteurs privés, entreprises générales, grands électricien) pour le haut niveau de qualité et de valeur ajoutée apportée à chaque étape du projet photovoltaïque. A travers chaque centrale photovoltaïque réalisée dans un modèle « clé en main », SOLSTYCE confirme son engagement pour des projets favorisant la haute performance architecturale et énergétique.

SOLSTYCE est certifiée ISO 9001:2015 et 14001:2015 pour la conception, construction et exploitation de centrales photovoltaïques. Pour plus d'informations, consultez www.solstyce.fr.

Dans le cadre du développement de son activité Grands projets, SOLSTYCE recherche un(e) :

INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS PROJETS (H/F)

Vous êtes hiérarchiquement rattaché au Directeur commercial.

LE POSTE

En tant qu'**Ingénieur commercial Grands projets (100 kWc à 15 MWc)**, vous êtes en charge du développement des ventes de la société sur la Région IDF. Vos missions comprennent notamment :

- Définition de la stratégie commerciale et ciblage des prospects, notamment :
 - o Promoteurs privés
 - o Collectivités locales
 - o Entreprises Générales
 - o Entreprises d'électricité
 - o Producteur d'énergie

- Prospection clients
- Veille et animation des leads
- Montage d'offres techniques et financières incluant notamment le dimensionnement de la centrale (calepinage, système de conversion, ...), les modalités d'intégration de la centrale au programme immobilier, production cible de l'équipement, définition du budget de la centrale photovoltaïque
- Soutenance de l'offre auprès des clients
- Pilotage des négociations techniques et commerciales jusqu'à la signature du contrat par le client
- Management d'un stagiaire
- Reporting

LE PROFIL RECHERCHE

Ingénieur(e) ou disposant d'un niveau de formation équivalent, vous êtes indéniablement attiré(e) par le commerce.

Vous disposez de 3 ans d'expérience minimum sur un poste similaire dans le secteur de l'énergie / construction, vous permettant de prendre en charge les dimensions techniques et commerciales inhérentes au poste.

Curieux et touche à tout, vous êtes capable de vous former et de vous adapter pour aborder en permanence de nouvelles problématiques techniques.

Vous avez un goût prononcé pour la transmission, le partage d'expériences et le travail en équipe.

Vous recherchez le challenge et vous souhaitez vous voir rapidement confier des responsabilités.

Poste ouvert à temps plein en CDI, basé au siège de Solstyce, Paris 20e

Parcours d'intégration : formation aux outils et process de travail Solstyce les 6 premiers mois

Rémunération selon expérience

CONTACT

jobs@solstyce.fr

SOLSTYCE
38 Avenue Léon GAUMONT
75020 PARIS
www.solstyce.fr
Fixe : +33 1 83 62 13 29