

Responsable Commercial France et Marchés Internationaux H/F

KATEK
Lead the category

steca
A KATEK Brand

 CDI

 France (home-office)

 > 3 ans d'expérience

— À propos

STECA, une marque de KATEK, est un fabricant d'onduleurs pour des installations photovoltaïques et de régulateurs de batteries. KATEK, groupe international et un des principaux fournisseurs de services électroniques en Europe, est composé d'environ 2 300 collaborateurs répartis en Allemagne et en Europe de l'Est, le groupe réalise un chiffre d'affaires d'environ 550 millions d'euros.

Synonyme d'idées nouvelles et d'innovation, il appose sa garantie et ses compétences au service de ses produits de très haute qualité qu'il propose depuis de nombreuses années sur les **marchés français et mondiaux**. Afin de renforcer sa proximité en France et poursuivre son développement à l'étranger, la société recherche dès à présent son : **Responsable Commercial France et Marchés Internationaux h/f**.

— Le poste

Véritable **Business Developpeur BtoB**, vous êtes le garant du portefeuille qui vous sera confié ainsi que de son développement tant auprès de distributeurs que de clients grands comptes.

- Vous gérez des grands projets et commercialisez des solutions de conversion de forte puissance, à forte composante technique en négociant les aspects contractuels avec le support des équipes du siège.
- Vous coordonnez les réponses aux consultations des clients, détectez et analysez leurs besoins, comprenez les enjeux et proposez des solutions adaptées.
- Vous développez et établissez les relations adéquates auprès des décideurs stratégiques afin de répondre aux appels d'offres.
- Vous animez et développez un réseau de distributeurs et d'intégrateurs sur les marchés français et internationaux tels que l'Afrique et le Moyen Orient.
- Vous représentez la marque lors de salons à l'international ainsi qu'en France.
- Vous proposez des axes de développement pour vos clients sous forme de plans d'action opérationnels en accord avec votre Direction.
- Entièrement responsable de vos résultats, vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

— Le profil

H/F de formation **électrotechnique/électricité ou école de commerce** avec une appétence technique dans le domaine de **l'électricité**, vous disposez de minimum **3 ans d'expérience** dans le développement et fidélisation d'un réseau de distributeurs, de négoce et éventuellement de grands comptes acquis idéalement dans le secteur photovoltaïque/EnR. Votre **aisance relationnelle avérée**, vous êtes avant tout fin **négociateur, autonome, rigoureux** et prêt à vous investir sur différents segments. La pratique courante de **l'anglais est indispensable** et vous permettra de réussir sur ce poste, ainsi qu'une **bonne maîtrise des outils CRM**. Des déplacements fréquents sont à prévoir dont 70% de votre temps en France.

Véritable opportunité pour un candidat challengeant de **jouer un rôle clef dans le développement et le succès d'une entreprise historique et reconnue**. Une rémunération attractive composée d'un fixe et d'un variable à la hauteur des enjeux de développement est proposée sur ce poste avec les **avantages induits d'un grand groupe**.

POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **CDRCA1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr