

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL EnR H/F

STÄUBLI

 CDI

 Home Office

 > 3 à 5 ans d'expérience

— À propos

Stäubli est un fournisseur mondial de solutions mécatroniques, présent sur trois secteurs distincts : les systèmes de connexion, la robotique et le textile. Le groupe offre ses produits et services à des clients soucieux d'améliorer leur productivité, et cela dans de nombreux secteurs de l'industrie. Implanté dans 29 pays, avec des agents répartis dans 50 pays sur quatre continents.

Avec plus de 25 ans d'expérience dans le **secteur photovoltaïque**, **Stäubli** est un précurseur des solutions photovoltaïques innovantes, avec notamment le connecteur MC4, qui permettent de raccorder les panneaux entre eux. La société reste à ce jour un leader du secteur, avec 50% de part de marché.

Afin d'asseoir sa présence sur le marché français et renforcer l'équipe commerciale sur l'activité connecteurs, **Stäubli** recrute son **Ingénieur technico-commercial EnR h/f** – en home office.

— Le poste

Véritable **business développeur**, vous êtes garant de votre portefeuille clients, principalement EPcistes, sur le domaine des connecteurs et accessoires ENR,

- Vous organisez et préparez vos visites clientèles dans le respect de la politique commerciale définie.
- Vous suivez et développez un portefeuille clients.
- Vous promouvez le savoir-faire de Stäubli ECS sur les salons, forum...
- Vous communiquez aux clients et prospects les prix des produits standards.
- Vous assurez, en collaboration avec le siège, un suivi rigoureux des offres de prix.
- Vous tenez à jour et enrichissez avec rigueur la CRM.
- Vous détectez les nouvelles opportunités d'affaires en assurant un reporting régulier à votre direction.
- Vous participez à la veille technologique, concurrentielle, ainsi que de l'évolution des marchés.

— Le profil

H/F, idéalement de formation supérieure, à dominante électronique ou mécanique, vous avez une **expérience réussie de 3 à 5 ans** dans le marché de la construction photovoltaïque. Vos connaissances techniques solides, votre curiosité et votre sens du relationnel vous permettent d'ouvrir des portes aisément et d'identifier des projets.

Dynamisme commercial, rigueur et organisation assureront votre réussite à ce poste. Votre **leadership** et votre sens du business développement vous permettront de faire la différence. Doté d'une grande **aisance relationnelle**, vous êtes reconnu et appréciés pour votre autonomie et votre capacité à faire du "closing". Bonne maîtrise des outils IT. Permis B et anglais obligatoire.

Ce poste passionnant vous permettra d'intégrer une entreprise internationale, leader sur le marché, avec des valeurs fortes, proche de ses clients et reconnue pour son savoir-faire et la qualité de ses produits.

POUR POSTULER



Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DEBAM1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr