

SILOSUN | Responsable commercial.e – région sud-ouest

Vous recherchez les responsabilités, l'excellence et les résultats ? Vous souhaitez vous épanouir dans un **environnement entrepreneurial et convivial** ? Nous vous invitons à rejoindre un **projet d'entreprise ambitieux dans un contexte de forte croissance**.

Chez Silosun, nous croyons que les grandes toitures et les surfaces artificialisées inutilisées constituent le premier gisement de la **transition énergétique** en France, disponible et immédiatement mobilisable.

Ainsi nous faisons du solaire un outil pour convertir le bâti industriel et relever les défis énergétiques contemporains en transformant les surfaces industrielles inutilisées en **centrales solaires** qui permettent ;

- La **réhabilitation et la modernisation du bâti**
- La production locale d'une **électricité décarbonée et compétitive**
- L'adaptation des sites à l'**écomobilité**

Spécialistes des grandes toitures industrielles, nos projets sont conçus pour être construits et exploités sans impacter l'activité du site qui nous accueille, simple comme plus complexe (ICPE, désamiantage, coactivité...).

Nous sommes une **équipe à taille humaine** et avons à cœur de mettre notre expertise, nos synergies et notre énergie au **service de nos clients**.

Vos missions :

- En qualité de **responsable commercial.e**, vous développez l'activité de Silosun sur le quart Sud-Ouest de la France.
- Vous identifiez des opportunités commerciales pour l'établissement de **projets de centrales photovoltaïques de grande ampleur** (toitures, ombrières, ...)
- **Vous animez un réseau d'apporteurs d'affaires** qui prospectent, préqualifient des sites et vous mettent en relation avec des propriétaires fonciers.
- **En lien avec les équipes internes**, vous réalisez les études techniques et financières préliminaires et vous affinez techniquement les projets afin de les optimiser.
- Vous participez à la **conception et à la rédaction des propositions commerciales** spécifiques à chaque projet.
- **Vous négociez** avec les propriétaires fonciers et signez les promesses de bail.

- Vous êtes **orienté.e résultats** et recherchez constamment les solutions permettant l'atteinte de vos objectifs.

Qualités attendues :

Nous vous recruterons pour vos **capacités à écouter, identifier les besoins et trouver les solutions**, ainsi que pour vos **qualités d'analyse et de synthèse**, votre **rigueur** et votre sens du détail. Vous vous appuyez sur vos **capacités rédactionnelles et de communication**. Doté.e de très bonnes **qualités relationnelles**, vous apportez votre optimisme et favorisez un **très bon esprit d'équipe**.

Profil recherché :

Vous disposez d'une **expérience commerciale réussie de trois ans minimum** dans un environnement technique (gestion de projets, ingénierie, construction, ...). Votre double compétence **commerciale et technique** sera le gage de votre réussite. Vous avez une **connaissance approfondie du tissu économique local**.

Vous disposez des qualités et compétences suivantes :

- Capacités à écouter, à identifier les besoins et à trouver les solutions
- Capacités d'analyse et de synthèse, rigueur dans l'exécution et sens du détail
- Capacités de négociation
- Capacités rédactionnelles et de communication
- Autonomie et polyvalence
- Qualités relationnelles et esprit d'équipe
- Vous êtes titulaire du permis B

Par ailleurs, votre aisance relationnelle et vos qualités de communication vous permettent d'échanger avec des interlocuteur.trices de haut niveau.

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Localisation : Toulouse, avec de nombreux déplacements sur le quart sud-ouest.

Rémunération : 45 à 50 K€ annuels bruts en fonction du profil + variable

Conditions de travail : possibilité de télétravail

Prise de poste : dès que possible