

## Responsable commercial / Outside Sales France (Région Sud / Sud-Est)

En tant que **Responsable Commercial** pour le marché français, vous jouerez un rôle essentiel dans **l'accélération de la transition énergétique** en connectant **nos clients B2B** à des solutions photovoltaïques à la pointe de l'innovation. Ce poste en **CDI à temps plein, non-cadre**, est à pourvoir **immédiatement**. Il offre la flexibilité du **télétravail** depuis votre domicile en France, tout en vous permettant de développer et renforcer notre présence commerciale à l'échelle nationale, en visitant des clients existants et potentiels. Rejoignez une entreprise innovante et tournée vers l'avenir, qui façonne l'industrie solaire de demain.

### Ce que nous offrons :

- Une **équipe internationale** à structure horizontale – travaillez dans un environnement dynamique et multiculturel avec des processus décisionnels courts et un esprit d'équipe collaboratif. Chez nous, la communication est ouverte et il n'y a pas de hiérarchie rigide.
- Un rôle à **fort impact** – vos contributions seront reconnues, avec des opportunités de prise de responsabilités et d'influence sur notre présence sur le marché.
- **Voiture de fonction & équipement technique** – profitez d'une voiture de fonction, d'un téléphone mobile et de tout l'équipement technique nécessaire à votre réussite.
- **Un secteur d'avenir** – rejoignez une entreprise leader dans la transition énergétique solaire, opérant dans un marché en forte croissance et d'avenir.

### Votre mission :

- Développer notre réseau d'installateurs – établir et renforcer les **relations avec les installateurs solaires** et les **partenaires du secteur**, en élargissant l'empreinte d'IBC SOLAR sur le marché français et en créant des partenariats durables pour rendre l'énergie solaire accessible
- **Excellence commerciale** – Présenter des offres convaincantes aux clients, expliquer les avantages de nos systèmes photovoltaïques et services associés, et positionner IBC SOLAR comme leur partenaire privilégié
- **Atteindre les objectifs** – développer notre présence en identifiant de nouvelles opportunités, générant des leads et favorisant le succès commercial pour atteindre les objectifs individuels et collectifs

### Votre profil :

- **Expérience commerciale – expérience prouvée** en vente, idéalement dans le **secteur de l'énergie photovoltaïque** ou industries connexes, avec un **réseau établi** dans le domaine
- **Connaissance du marché** – bonne maîtrise du marché solaire français, **y compris des cadres réglementaires et des programmes d'incitation**
- **Compétences en communication** – capacité exceptionnelle à expliquer des concepts techniques de manière claire et à adapter votre discours selon les interlocuteurs
- **Maîtrise des langues** – **français** et **anglais** indispensables, l'allemand est un plus
- **Autonomie et motivation** – esprit proactif, axé sur les résultats, avec la capacité de travailler de manière autonome et en équipe

Prêt(e) à faire briller votre carrière avec nous ? Nous attendons votre candidature avec impatience !

### Contact

Katja Volk  
Head of Sales International  
IBC SOLAR AG  
[Katja.volk@ibc-solar.com](mailto:Katja.volk@ibc-solar.com)

Nous valorisons la diversité et l'égalité des chances. Quel que soit votre parcours, votre genre ou votre expérience, vous êtes le-la bienvenu-e dans notre équipe pour contribuer à façonner l'avenir de l'énergie solaire.