



Notre entreprise

Watt&Home à Tullins (38)

Nous sommes une PME de 20 personnes spécialisée dans les énergies renouvelables depuis 2008, filiale d'Eur'Ohm, fonctionnant sur des valeurs fortes d'innovation, d'implication, et de responsabilité. Nous commercialisons, concevons et installons des systèmes d'énergies renouvelables solaire photovoltaïque et thermique, bois énergie, PAC, pour particuliers et pour tous programmes immobiliers et tertiaires.

Nous maîtrisons la mise en œuvre de nos installations grâce à nos équipes internes de pose. La qualité des travaux est fondamentale à nos yeux, nous recherchons des collaborateurs autonomes, engagés, et adhérant totalement à notre vision.

Le poste à pourvoir

Doté-e d'une double compétence commerciale et technique, vous développez le portefeuille de clients en B to B sur des installations photovoltaïques de 36kWc à 500kWc.

C'est une fonction avec une forte autonomie en amont des projets et implication en aval.

Vous êtes directement encadré-e par le dirigeant de l'entreprise, et en relation étroite avec la réalisation des chantiers.

Vos missions sont principalement :

- Prospection et mise en place de nouveaux partenariats avec
 - ✓ les constructeurs de bâtiments et contractants généraux
 - ✓ les architectes de bâtiments industriels / tertiaires
 - ✓ les bureaux d'étude industriels / tertiaires
 - ✓ Les collectivités territoriales
 - ✓ Les bailleurs sociaux

- ✓ Les promoteurs privés
- ✓ Les centrales villageoises
- ✓ Les étancheurs
- ✓ Les entreprises d'électricité
- Etude technique et chiffrage des offres
- Présentation des offres et négociation avec les clients
- Transfert des dossiers techniques de la vente aux chargés d'affaires, et accompagnement de la réalisation du chantier
- Contact et suivi du client à tout moment de la réalisation, et durant la vie de l'installation

Vous êtes en relation avec les clients et les prescripteurs. Vous veillez à apporter les informations nécessaires aux équipes de réalisation, et à assurer un suivi rigoureux des chantiers pour garantir la satisfaction du client.

Les conditions du poste

CDI, forfait 218 jours par an

Rémunération selon expérience, entre 36 et 50k€ brut annuelle, composée d'un fixe (85%) + variable (15%) sur objectif

Voiture de fonction électrique, mutuelle prise en charge à 100% par l'entreprise, Intéressement

Poste à pourvoir dès que possible

Votre profil

- Parcours commercial, avec une formation initiale technique (type ingénieur)
- Au moins 5 ans d'expérience dans le bâtiment dans un domaine en lien avec notre activité (couverture / étanchéité / électricité), idéalement expérience dans le photovoltaïque
- Maîtrise des outils de bureautique et connaissances des logiciels de dessin Autocad, Sketchup
- Bonnes connaissances des contraintes et normes du bâtiment, du chiffrage et du calcul de coût
- Dynamique, donnant de l'impulsion, mais réaliste et rigoureux-se
- Aisance relationnelle et capacité à dialoguer/faire dialoguer tous les acteurs
- Implication auprès des équipes internes, dans la transmission et l'accompagnement des dossiers