

Technico-commercial BtoB (H/F/X)

ENERSOL veut être un catalyseur de la transition énergétique en proposant des solutions intégrées et efficaces de production d'énergie renouvelable et d'économie d'énergie. Cette mission principale s'articule autour de plusieurs autres objectifs pour ENERSOL :

- La satisfaction maximale de ses clients ;
- Le bien-être de son personnel & la sécurité de ses chantiers ;
- Être reconnu comme partenaire de référence dans la transition énergétique ;
- Garder une culture d'entreprise familiale et participative ;
- Diversifier son offre de produits & de services tout en privilégiant l'intégration.

Acteur majeur en Wallonie dans le secteur des énergies renouvelables depuis plus de 15 ans, ENERSOL souhaite dans le cadre de son expansion, recruter un **Technico-commercial BtoB (H/F/X)** en soutien au département commercial.

Missions

- Vous faites partie intégrante du département commercial d'ENERSOL et assurez un suivi complet des demandes d'offres de nos clients (qualités techniques et financières, impact carbone, respect des délais fixés)
- Vous instaurez une relation de confiance durable avec nos clients (PME, grands groupes et entreprises du secteur publique), vous détectez leurs besoins, les conseillez et répondez à leurs interrogations tant sur l'aspect technique des projets que sur les questions liées au secteur énergétique
- Vous analysez en duo avec notre bureau d'études les besoins et les contraintes des clients, et élaborez une offre sur mesure
- Vous promouvez et représentez ENERSOL, ses valeurs et solutions (production d'énergie, stockage, e-mobilité et HVAC)
- Vous participez activement à la démarche Qualité-Sécurité-Environnement d'ENERSOL

Profil

Compétences techniques

- Vous détenez un diplôme à vocation technique (ex : ingénieur industriel) et avez des affinités commerciales ou inversement
- Autonome et rigoureux, vous êtes doté d'un excellent relationnel et avez un goût prononcé pour les challenges
- Vous gérez facilement plusieurs projets en même temps et êtes orienté solutions
- La proactivité et la créativité font partie de votre mode de fonctionnement
- Vous avez une expérience de 3 ans minimum comme technico-commercial B2B dans le secteur de la construction ou dans le secteur industriel, de préférence avec une expérience dans le secteur des énergies renouvelables

Savoir- être

- Vous êtes passionné par les énergies renouvelables
- Vous faites preuve d'éthique et d'empathie
- Vous êtes rigoureux, assertif et pro-actif
- Vous êtes orienté clients et solutions (compréhension et traduction des besoins)
- Vous êtes discret et respectez la confidentialité des données traitées

Offre

Vous pensez être le candidat idéal ? Votre technicité et votre approche client font de vous un professionnel reconnu ?

Alors n'hésitez pas à postuler en nous envoyant votre CV ainsi qu'une lettre de motivation par mail à l'adresse suivante : rh@enersol.be

Nous avons à offrir :

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein (40h/semaine) avec possibilité d'entrer en fonction rapidement
- Une fonction diversifiée dans un environnement dynamique et challengeant
- Une place au sein d'une équipe professionnelle et conviviale
- La possibilité de vous investir dans un environnement de travail à taille humaine, au sein d'une PME innovante et engagée dans le développement durable en Belgique et à l'étranger
- Une rémunération attractive en adéquation avec votre profil et vos responsabilités

Merci et au plaisir de vous rencontrer !