

# DIRECTEUR COMMERCIAL SOLAIRE PHOTOVOLTAÏQUE F/H

KOSTAL



CDI



Home-office possible toute France



> 7 ans d'expérience

## À propos

**KOSTAL SOLAR ELECTRIC (KSE)**, groupe allemand leader actif au niveau mondial et fortement engagé dans la transition énergétique, développe, fabrique et commercialise des **ondulateurs photovoltaïques (PV)**. Les produits KSE s'adressent au marché des installations PV **résidentielles et tertiaires** pour des puissances allant jusqu'à plusieurs centaines de kWc. Commercialisés en direct auprès de développeurs, intégrateurs, EPCistes et en indirect via un réseau de distributeurs, les produits KSE sont reconnus par leur **qualité** et l'**innovation** tout comme l'**agilité** et l'**engagement** des équipes KSE.

Présent en France avec une position de challenger, KSE vise un développement soutenu dans un marché en pleine expansion. Dans un contexte de **lancement de nouveaux produits** particulièrement adaptés au marché français et afin d'assurer une **plus grande proximité client**, KSE crée le poste de **Directeur Commercial Solaire Photovoltaïque f/h**.

## Le poste

**Pilote et moteur** d'une croissance saine et durable de l'activité PV:

- Vous définissez, en accord avec la Direction Groupe, la stratégie de développement et assurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés (chiffre d'affaires, marge, satisfaction client).
- Vous managez, développez et faites évoluer votre équipe, composée actuellement d'un Key Account Manager et amenée à croître.
- Vous êtes moteur du développement et du déploiement d'une offre produit pertinente et adaptée visant les clients B2B directs et indirects.
- Vous pilotez l'organisation dans un esprit d'amélioration continue des processus, méthodes et outils.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les services support en interne au niveau du Groupe.
- Vous gérez votre activité en grande autonomie et sous la responsabilité de la Direction Groupe en Allemagne.

## Le profil

H/F, idéalement diplômé d'une Ecole de Commerce ou d'Ingénieur ou d'un MBA, vous justifiez d'une **expérience commerciale réussie** de min. 7 ans dans la commercialisation de produits PV ou électriques à destination de clients distributeurs, développeurs, intégrateurs, EPC, ... .

**Business développeur** dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de **leadership**. Votre lecture fine du marché vous permet de prendre de la hauteur tout en gardant les pieds sur terre. Vous êtes reconnu et apprécié pour votre aisance relationnelle et votre dynamisme tout comme pour vos qualités de **négociateur** et votre sens du résultat.

Vous êtes habitué aux déplacements réguliers. Le travail en home-office est envisageable pour vous. Votre bonne maîtrise des outils informatiques est complétée par une facilité à communiquer en anglais.

**Véritable opportunité pour un candidat dynamique de jouer un rôle clef dans le développement et le succès d'un groupe solide avec de fortes valeurs humaines et une très bonne ambiance de travail. Une évolution vers le poste de Country Manager est possible à terme.**

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DCPHK1**  
sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)