

THERMADOR SAS, située à Saint-Quentin-Fallavier (38), société à taille humaine en forte croissance issue du domaine chauffage/sanitaire/plomberie, recherche un Responsable de secteur F/H dédié à la commercialisation de kits solaires thermiques (CESI et SSC).

Rattaché au Responsable de l'activité solaire, vos missions principales seront les suivantes :

- **Déployer l'offre solaire** auprès des distributeurs partenaires (suite au référencement national et/ou à la mise en stock).
- Assurer des référencements et mises en stock des solutions solaires thermiques chez les distributeurs régionaux qui vous seront affectés.
- **Former les commerciaux des distributeurs** et les accompagner dans le développement et le suivi du chiffre d'affaires.
- Accompagner les forces de vente des distributeurs chez les clients installateurs à fort potentiel.
- **Assurer un rôle de prescripteur** auprès des installateurs (certifiés QUALISOL – QUALISOL COMBI), sur votre zone géographique.
- **Développer des relations étroites avec les acteurs de la rénovation énergétique** (délégués, mandataires, fabricants de générateurs [PAC, biomasse, chaudières...], associations, syndicats professionnels régionaux...).
- **Mise en place d'un plan d'actions accompagné d'une stratégie de déploiement** en adéquation avec les objectifs de la société tout en respectant la politique commerciale de l'entreprise.
- Mettre à jour fichiers prescripteurs, prospects et clients.
- Échanger avec l'équipe commerciale en place afin de partager des opportunités communes de développement.
- **Assurer une veille concurrentielle et réglementaire**, remonter les informations issues de la concurrence et s'informer au sujet des différents dispositifs d'aides en place (CEE, MaPrimeRénov...).

Profil :

- Issu(e) de l'enseignement supérieur avec une dominante commerciale et / ou technique, vous justifiez au minimum de 5 ans d'expérience professionnelle acquise sur une fonction commerciale dans le domaine du chauffage / sanitaire.
- Vous connaissez la distribution professionnelle et idéalement le réseau d'installateurs de votre région.
- Vous maîtrisez les techniques de vente et les négociations avec de multiples interlocuteurs. Vous êtes un bon communicant à l'oral comme à l'écrit et avez la capacité d'établir une relation de confiance avec vos interlocuteurs.
- Vous êtes rigoureux, organisé et doté de capacités d'analyse. Curieux, enthousiaste et persévérant,
- vous aimez relever les défis et avez envie de vous investir dans le domaine des énergies renouvelables.
- Vous avez des capacités de formateur.
- Des déplacements réguliers sont à prévoir (Région PACA et une partie de la région Occitanie).

Rejoignez ce projet intrapreneurial en mode start-up interne proposé par la filiale historique d'un groupe reconnu véhiculant des valeurs fortes de transparence, de bienveillance et d'honnêteté. Si vous vous reconnaissez dans ce projet, merci de nous faire parvenir votre candidature à l'adresse e-mail suivante: msekkate@thermador.fr