

## Offre d'emploi

### Sales Development Manager / Responsable commercial France

« Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie à destination de la distribution spécialisée et à forte connotation technique ? Changez de braquet et rejoignez un acteur innovant sur un secteur qui a le vent en poupe ! »

#### A propos de DualSun :

Nous sommes une jeune start-up industrielle classée 1ère au classement 2017 Deloitte Fast 50 dans la catégorie GreenTech, avec une croissance commerciale de 860% sur 3 ans !

Nous évangélisons un marché en pleine mutation : celui des panneaux solaires pour bâtiments, grâce à une technologie majeure, un panneau multi-énergies Made in France.

Avec une ambition de devenir l'un des acteurs incontournables sur le marché, nous proposons au candidat qui nous rejoindra d'évoluer dans un environnement start-up avec l'agilité que cela permet mais également l'implication et la polyvalence des tâches que cela implique.

#### Pourquoi travailler chez DualSun ?

Nous développons notre société autour de 3 piliers forts, qui se déclinent dans nos actions et nos prises de décision : la **Qualité** (de notre produit, de nos formations, de nos conditions de travail), la **Compétitivité** (de nos offres, de notre Business Model), et la **Crédibilité** (de nos études de dimensionnement, dans nos relations clients).

En nous rejoignant, vous intégrez un environnement en évolution continue et une structure où il fait bon travailler. L'équipe est jeune (moyenne d'âge de 30 ans), l'ambiance est agréable et sportive. Les perspectives d'évolution sont réelles ! Découvrez-nous sur : <https://dualsun.com/fr/dualsun/#equipe>

Entouré(e) d'entrepreneurs ambitieux et exigeants, vous serez poussé(e) à progresser rapidement et découvrirez des méthodes d'organisation et de management essentielles au succès d'une aventure entrepreneuriale.

Enfin, DualSun n'est pas seulement un projet innovant, il comporte une forte dimension sociétale. Révolutionner le panneau solaire sur les applications résidentielles permet d'avoir un impact important sur la transition énergétique.

#### La mission

DualSun commercialise ses panneaux auprès de clients grands comptes : ce sont en général des distributeurs de matériel solaire qui intègrent les panneaux DualSun à leur catalogue et qui le proposent sous forme de systèmes complets aux installateurs (panneaux, ballon d'eau chaude, onduleurs, etc.).

Nous distinguons 2 segments de marché :

- Le marché du « résidentiel » (maisons individuelles) dont la finalité est les panneaux DualSun sur une maison individuelle,
- Le marché du « commercial » (grands projets) pour lequel les panneaux seront installés sur des logements collectifs ou piscines municipales (par exemple).

Rattaché au VP Sales, et en lien avec les chefs de marché « résidentiel » et « commercial » qui vous apporteront leur connaissance du secteur d'activité et leurs compétences produits, vous êtes responsable de la gestion de la relation client et du développement du CA sur la France.

Vos missions :

- Véritable représentant de DualSun auprès des clients, vous êtes le garant d'un partenariat fort avec les comptes clés. Vous développez une relation privilégiée avec les interlocuteurs de tous niveaux pour promouvoir les solutions DualSun. Vous avez une connaissance fine de l'organisation et des enjeux de vos clients. Vous détectez ainsi des opportunités et les accompagnez dans la mise en place de solution nouvelles,
- Vous fixez les objectifs de CA de votre zone avec le VP Sales et mettez en œuvre les moyens de les atteindre en vous positionnant comme un véritable manager des forces de vente des clients, en les accompagnant et les formant,
- Vous mobilisez les équipes en interne pour apporter des solutions efficaces à vos clients (conseil avant-vente, formation, salons, mise en service, maintenance et réparation),
- Vous développez de nouveaux comptes clients en fonction de la stratégie de DualSun et négociez les conditions de vente auprès de vos comptes avec le support du VP Sales.

## Vous

Au-delà de votre parcours académique, c'est votre tempérament commercial et votre capacité à fédérer qui nous intéresse ! Vous disposez idéalement d'une première expérience dans notre secteur d'activité, et avez acquis une expérience commerciale en animation de réseau de distribution spécialisée. Vous connaissez les rouages de ce métier ! Vous êtes reconnu pour votre autorité naturelle, votre fort tempérament d'accrocheur et avez un leadership inné.

Dynamique, vous alliez votre curiosité à une bonne écoute pour comprendre et qualifier les besoins et les enjeux des clients. Votre capacité à structurer vos journées, à prendre des initiatives et à faire preuve d'abnégation vous permettront de performer chez nous !

Enfin, un niveau anglais courant minimum est absolument nécessaire pour le poste.

## Salaire et autres informations

- Localisation : Le poste est idéalement basé sur le technopôle de Château Gombert à Marseille (13013) mais nécessite dans tous les cas beaucoup de présence terrain.
- Package de rémunération très attractif afin de récompenser les meilleurs profils !

Poste à pourvoir immédiatement : pour postuler, **AUCUNE LETTRE DE MOTIVATION NI AUCUN EMAIL.**

Répondez simplement aux 5 questions et uploadez votre CV ici : <https://www.incwo.me/dualsun/forms/158508>.