

## Technico-Commercial.e Sédentaire (H/F) – CDI

📍 Distribution photovoltaïque B2B - Poste basé à Niort (79)

### 🌟 Rejoignez un acteur en pleine croissance du photovoltaïque

Vous avez le sens du service client, du discernement et aimez les environnements dynamiques avec une sensibilité technique ?

Vous souhaitez évoluer dans **un secteur d'avenir : les énergies renouvelables** ?

**Eklor (filiale de POWR Group)** recrute un.e technico-commercial.e sédentaire pour renforcer son équipe commerciale et accompagner le développement de son activité photovoltaïque.

### Votre rôle :

**Vous êtes le lien entre les installateurs clients et l'équipe commerciale terrain.**

Votre mission : transformer les besoins des installateurs en offres techniques claires, fiables et compétitives, tout en contribuant activement au développement commercial.

Vous êtes un véritable relais entre le client, l'équipe commerciale et les services internes.

### 🔍 Concrètement, vous allez :

#### **Construire les offres techniques**

- Dimensionner et chiffrer des solutions photovoltaïques (résidentiel et C&I)
- Élaborer des propositions techniques cohérentes et compétitives
- Vérifier compatibilités produits, disponibilités et délais
- 

#### **Accompagner les clients installateurs**

- Apporter un premier niveau de conseil technique
- Répondre aux demandes et assurer le suivi des devis
- Contribuer à la transformation des opportunités commerciales
- 

#### **Participer au développement commercial**

- Réaliser des actions de prospection en binôme avec les commerciaux itinérants
- Identifier de nouvelles opportunités clients et qualifier les leads entrants

#### **Collaborer avec les équipes internes**

- Interface avec les équipes ADV, BE et Commerce
- Contribution à l'amélioration des outils et process commerciaux

### Votre profil :

Plus qu'un parcours précis, nous recherchons avant tout une personnalité.

#### Vous êtes quelqu'un qui :

- ✓ **A du discernement** : vous savez analyser rapidement une situation, poser les bonnes questions et proposer des solutions pertinentes.
- ✓ **Est réactif(ve)** : vous aimez les environnements dynamiques et savez gérer plusieurs demandes tout en gardant de la qualité et de la rigueur.
- ✓ **Est impliqué(e)** : vous prenez vos dossiers à cœur et avez le sens des responsabilités.
- ✓ **A le sens du contact client** : vous aimez échanger, comprendre les besoins et apporter des réponses concrètes aux installateurs.
- ✓ **Aime travailler en équipe** : vous collaborez naturellement avec les commerciaux terrain et les équipes internes.

Une sensibilité technique (électricité, énergie, photovoltaïque) ou une première expérience dans un environnement technique sera un plus

**Mais ce qui fera la différence, c'est votre état d'esprit, votre curiosité et votre envie de contribuer au développement de l'activité.**

👉 Nous recherchons une personne qui aime comprendre, proposer et faire avancer les sujets – pas simplement exécuter.

---

#### Pourquoi nous rejoindre ?

- ✓ Un secteur porteur : **les énergies renouvelables**
- ✓ Une entreprise en développement continu au sein d'un groupe reconnu
- ✓ Une équipe commerciale dynamique

✉ **Envie de participer à la transition énergétique ?**

Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à : [communication@eklor.fr](mailto:communication@eklor.fr)

#### Qui sommes-nous ?

Eklor est un distributeur B2B spécialisé dans les solutions photovoltaïques. Nous accompagnons les installateurs professionnels avec une offre complète couvrant l'ensemble des besoins d'un projet solaire : ⚡ Modules photovoltaïques, onduleurs, solutions de stockage, systèmes d'intégration et accessoires...  
Notre valeur ajoutée : un accompagnement commercial et technique dédié permettant à nos partenaires installateurs de mener leurs projets dans les meilleures conditions.  
**Notre ambition : devenir le partenaire de référence des installateurs photovoltaïques en France.**