

Offre d'emploi - Responsible Business Development – Panneaux Photovoltaïques

BELGA SOLAR : FABRICATION ET INSTALLATION DE PANNEAUX PHOTOVOLTAÏQUES BELGES

Belga Solar est leader et spécialiste photovoltaïque depuis plus de 15 ans.

- Belga Solar est l'unique fabricant belge de panneaux photovoltaïques depuis 2012 et a été en 2021 le pionnier Européen de la nouvelle génération de panneaux photovoltaïques >400Wc. En 2024, Belga Solar est devenu le premier fabricant mondial de panneaux photovoltaïques à être certifié B-Corp
- Belga Solar installe ses panneaux chez de nombreux clients aussi bien particuliers qu'entreprises et services publics
- Belga Solar propose également la pose de bornes de recharge électriques, de batteries et offre des services d'expertise en photovoltaïque pour les installations existantes.

Afin de soutenir notre expansion et de renforcer notre position sur le marché, nous sommes à la recherche d'un **Responsible Business Development** dynamique et créatif, se focalisant sur la commercialisation des panneaux auprès des installateurs et autres partenaires.

DESCRIPTION DE LA FONCTION :

En tant que Responsable Business Development (Distribution produits), vous travaillerez au sein d'une équipe hautement qualifiée dans un environnement dynamique et stimulant. Vous aurez pour mission de développer et de mettre en œuvre la stratégie commerciale afin de développer les ventes de panneaux photovoltaïques dans divers segments B2B (eg. Installateurs, grossistes ciblés, acteurs du secteur PV, nouveaux acteurs/marchés).

RESPONSABILITÉS :

- Responsable des ventes de panneaux à de nouveaux installateurs en Belgique
- Responsable des ventes et de la distribution de panneaux au travers d'acteurs ciblés complémentaires au réseau de distribution existant (eg grossistes/distributeurs en Belgique et à l'étranger, EPC, constructeurs, architectes, bureaux d'études, fabricants de matériaux souhaitant intégrer le PV)
- Responsable de la gestion, fidélisation et du développement de la clientèle existante
- Organisateur de l'animation commerciale du réseau de clients et prospects au travers d'activités (eg. visites d'usine, journée 'portes ouvertes', foires et salons, formations, « Academy »)
- Participation ad hoc aux projets stratégiques de l'entreprise (eg nouveaux services, nouveaux produits)

PROFIL RECHERCHÉ :

- Expérience significative (au moins 5 ans) en ventes/business development, de préférence dans le secteur des énergies renouvelables ou des technologies vertes.
- Maîtrise du processus commercial de la prise de contact, visite, devis, signature, jusqu'au bon de commande et à la gestion post-vente du client
- Capacité de communication, sens commercial et apte à développer des relations
- Esprit d'organisation, rigoureux et capable de résoudre des problèmes de façon autonome et pragmatique (ie 'problem-solver')
- Connaissances linguistiques (FR, NL, EN)

PROPOSITION :

Nous offrons un package salarial compétitif, incluant des chèques repas, et nous sommes engagés à fournir un environnement de travail stimulant et propice au développement professionnel. Vous aurez l'opportunité de travailler au sein de l'unique fabricant et installateur de panneaux photovoltaïques en Belgique, contribuant ainsi à la croissance durable de l'entreprise.

Si vous êtes passionné par le business development et souhaitez jouer un rôle clé dans la promotion des énergies renouvelables et la croissance de l'entreprise, nous serions ravis de vous accueillir au sein de notre équipe.

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV et votre lettre de motivation à welcome@belgasolar.com.
Rejoignez Belga Solar et participez à la transition vers un avenir plus durable !