

Fiche de poste Directrice Commerciale

| | |
|----------------------------------|---|
| Intitulé | Directrice Commerciale |
| Classification | Cadre Dirigeante |
| Rattachement | Lien hiérarchique direct : Présidente Directeur général |
| Missions | Définir et déployer la stratégie commerciale et communication de l'entreprise Assurer le rayonnement de la marque et la cohérence de la communication |
| Principales activités | <ul style="list-style-type: none"> • Commercial • Définir la stratégie commerciale de l'entreprise et la déployer • Prospecter, développer et fidéliser la clientèle • Développer le chiffre d'affaires conformément aux objectifs assignés • Recruter, animer et motiver la force de vente • Recueillir les besoins, les traduire en pré étude et en offre technico-financière • Enrichir, tenir à jour et maintenir les fichiers de gestion des clients et de prospection et des contacts dans le CRM • Appliquer le modèle de vente • Identifier les AO, prioriser, organiser et coordonner les réponses • Chiffrer les projets et assurer une marge commerciale • Rédiger, négocier et assurer les contrats commerciaux • Suivre la réalisation des projets et assurer la satisfaction clients, gérer la relation clients et produire les indicateurs de performance • Assurer la gestion de la facturation, les recouvrements et limiter les contentieux • Maintenir les listes de prix, marge et offre |
| Liens | Relations internes : Président Directeur Général de SunGy, Directeur Administratif et Financier, Directeur études et Innovation, Direction de projets Ingénieur d'études et de suivi d'exploitation projets solaires photovoltaïques Relations externes : Clients, partenaires, fournisseurs et sous-traitants |
| Capacités liées au métier | <ul style="list-style-type: none"> • Management d'équipe • Capacités d'adaptation dans des environnements variés • Sens du relationnel, écoute et diplomatie • Souci de la satisfaction client • Bonne connaissance des produits • Rigueur • Autonomie et sens de l'initiative • Dynamisme • Organisation • Culture du résultat |
| Pré requis Profil | <ul style="list-style-type: none"> • Expérience en vente complexe • Permis de conduire • Bonne maîtrise du français et de l'arabe. La pratique de l'anglais est un plus. • Diplôme école du commerce, ou master universitaire |
| Environnement de travail | <ul style="list-style-type: none"> • Poste basé en Algérie • Le poste nécessite des déplacements nationaux et internationaux 40 heures hebdomadaires (avec des possibilités d'horaires décalés ou de nuit lors des mises en service) |

Société : SunGy SPA

Descriptif de la société :

SunGy est une start-up qui se spécialise dans l'énergie photovoltaïque. Son activité principale est le développement et la gestion de projets concernant la mise en place et le développement de systèmes photovoltaïques. De ce fait, l'entreprise se positionne sur la partie aval de la chaîne de valeur et apporte des solutions innovantes dans la conception, le financement, la construction et l'exploitation de centrales photovoltaïques. L'objectif principal de SunGy est de participer activement à la transition énergétique et environnementale. Son ambition est de rendre l'énergie de source solaire compétitive et accessible.

Notre capacité à gérer des projets complets permet d'offrir à nos collaborateurs une large gamme de métiers et de développer leurs aptitudes et compétences en entrepreneuriat au sein d'une jeune entreprise dynamique.

Notre stratégie de croissance est portée par un projet d'entreprise associant valorisation des compétences individuelles et exigence permanente de qualité, gage d'un développement maîtrisé.

Rejoindre SunGy, c'est construire votre avenir dans une culture d'innovation, d'échanges et de valorisation des savoir-faire.



Envoyer la candidature à contact@sungy.co