

Descriptif du poste : UN(E) ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F

TERRE ET LAC Solaire, photovoltaïcien lyonnais, conçoit, réalise et exploite des centrales solaires pour le compte de professionnels, soucieux de valoriser leurs toitures sur des programmes ambitieux. Société indépendante fondée en 2009, TERRE ET LAC est dirigée par ses fondateurs, professionnels des énergies renouvelables passionnés et reconnus dans le domaine.

Depuis sa création TERRE ET LAC SOLAIRE a développé et réalisé près de **80 MWc de projets solaires** représentant environ **650 000 m²** de surface photovoltaïque et supervise un portefeuille de plus de **150 centrales**. En 2019, TERRE ET LAC SOLAIRE a réalisé un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros et multiplié par 4 sa taille en l'espace de 3 ans. En 2020, TERRE ET LAC SOLAIRE fait partie des entreprises sélectionnées pour intégrer l'accélérateur de PME de l'ADEME et de Bpifrance.

En quelques mots, Terre et Lac Solaire, c'est

- Une entreprise rare et mature sur son marché puisqu'elle a été créée en 2009.
- Des dirigeants pleins de valeurs et de convictions.
- Une équipe fiable, constructive, engagée, collaborative.
- Une entreprise qualifiée et certifiée (AQPV, ISO 9001 et 14001).
- Une entreprise au sein d'un groupe en pleine croissance (Terre et Lac Conseil, élu Champion de la Croissance 2019).

Dans ce contexte de forte croissance, Terre et Lac Solaire recherche aujourd'hui :

UN(E) ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F

Poste :

En support du Responsable Commercial, l'assistant commercial, prépare les modélisations, et rédige les offres. Vous utiliserez les outils et suivrez les procédures constituées par le back office. Dans ce cadre, vous assurerez un rôle important dans la signature des offres et le suivi client.

Rattaché(e) au service commercial et en lien avec de multiples interlocuteurs, vous jouez un rôle d'interface avec nos prospects et les services en interne, contribuant ainsi à la croissance de la société. Au quotidien, vous serez en charge :

Missions/responsabilités :

- Qualification de leads/prospects entrants B2B (écoute client, analyse de la demande, préconisation sur les solutions photovoltaïques...),
- Réalisation des propositions technico-commerciales et des contrats (avec l'appui du bureau d'études et du référent back-office),
- Assurer le suivi de prospection (qualification des projets identifiés par le front office) et relancez les clients (phoning),
- Rédaction des promesses de bail pour les projets en modèle locatif,
- Vous vous positionnez en support des Chargé(e)s d'Affaires sur le terrain, avec qui vous êtes en contact régulier pour les montages de dossiers, et la pré-étude économique de ces derniers,

- Formaliser les dossiers de passation pour le Bureau d'Etudes et la Construction,
- Vous assurez des missions d'organisation, dans la perspective des salons auxquels vous participez.

Profil :

- Vous êtes idéalement issu.e d'une formation commerciale / technico-commerciale (BTS/DUT), ou équivalent,
- Vous maîtrisez les outils informatiques (Pack Office, mailing, etc.), et êtes capable d'apprendre rapidement divers outils (CRM, Draftsight, etc.),
- Vous êtes doté d'une aisance relationnelle et de qualités rédactionnelles,
- Vous avez un sens de l'organisation qui permet de gérer plusieurs projets de front,
- Vous avez une bonne capacité d'analyse et de synthèse,
- Vous avez le sens du contact et allez au-devant des difficultés,
- Vous apprenez vite et manifestez une appétence pour les Énergies Renouvelables et le Photovoltaïque.

Compétences humaines :

- Rigoureux(se), autonome et organisé(e),
- Esprit d'équipe et bon relationnel.

Le poste est basé sur Lyon.
Salaire selon expérience.

Ordinateur et téléphone professionnel mis à disposition.
L'employeur prend en charge la mutuelle à 100% et les tickets-restaurant à hauteur 50 % (9€/j).

Candidatures (CV + lettre de motivation) par mail à Tessy PIVETEAU à recrutements@terreetlac.com.