



## OFFRE D'EMPLOI

### Ingénieur commercial Grands projets (H/F)

*CDI - Poste basé à Strasbourg  
Parcours d'intégration de 6 mois au siège (Paris 20<sup>e</sup>)*

**SOLSTYCE** ([www.solstyce.fr](http://www.solstyce.fr))



## ENTREPRISE SOLSTYCE

SOLSTYCE est une société spécialisée dans la **construction et l'exploitation de centrales photovoltaïques de moyenne et grande puissance**. Leader sur le marché du **bâtiment à haute performance environnementale**, SOLSTYCE se démarque par une expertise technique de pointe et une approche innovante. Comptant 45 collaborateurs, la société est reconnue par ses clients (grands donneurs d'ordre publics, promoteurs privés, entreprises générales, grands électricien) pour le haut niveau de qualité et de valeur ajoutée apportée à chaque étape du projet photovoltaïque. A travers chaque centrale photovoltaïque réalisée dans un modèle « clé en main », SOLSTYCE confirme son engagement pour des projets favorisant la haute performance architecturale et énergétique.

SOLSTYCE est certifiée ISO 9001:2015 et 14001:2015 pour la conception, construction et exploitation de centrales photovoltaïques. Pour plus d'informations, consultez [www.solstyce.fr](http://www.solstyce.fr).

Dans le cadre de la création de son Agence Grand Est, SOLSTYCE recherche un(e) :

### **INGENIEUR COMMERCIAL GRANDS PROJETS (H/F)**

Vous êtes hiérarchiquement rattaché au PDG.

## LE POSTE

En tant qu'**Ingénieur commercial Grands projets (100 kWc à 15 MWc)**, vous êtes en charge du développement des ventes de la société sur la Région. Vos missions comprennent notamment :

- Définition de la stratégie commerciale et ciblage des prospects, notamment :
  - o Promoteurs privés
  - o Collectivités locales
  - o Entreprises Générales
  - o Entreprises d'électricité
  - o Producteur d'énergie

- Prospection clients
- Montage d'offres techniques et financières incluant notamment le dimensionnement de la centrale (calepinage, système de conversion, ...), les modalités d'intégration de la centrale au programme immobilier, production cible de l'équipement, définition du budget de la centrale photovoltaïque
- Soutenance de l'offre auprès des clients
- Pilotage des négociations techniques et commerciales jusqu'à la signature du contrat par le client.
- Reporting

## LE PROFIL RECHERCHE

**Ingénieur(e) ou disposant d'un niveau de formation équivalent**, vous êtes indéniablement attiré(e) par le commerce.

**Vous disposez de 5 à 10 d'expérience minimum sur un poste similaire dans le secteur de l'énergie / construction**, vous permettant de prendre en charge les dimensions techniques et commerciales inhérentes au poste.

Curieux(se) et touche à tout, vous êtes capable de vous adapter pour développer en permanence de nouvelles réponses techniques.

Vous recherchez le challenge et vous souhaitez vous voir rapidement confier des responsabilités.

Dynamique, autonome, vous souhaitez participer au développement d'une PME en apportant pragmatisme, énergie et ambition.

### **Poste ouvert à temps plein en CDI**

Basé à l'Agence Grand Est de la société Solstyce, à Strasbourg (67)

Déplacements réguliers en province et au siège (Paris 20<sup>e</sup>)

**Parcours d'intégration : formation aux outils et process de travail Solstyce au siège de Paris, à mi-temps sur les 6 premiers mois**

Rémunération selon expérience

## CONTACT

[jm@solstyce.fr](mailto:jm@solstyce.fr)

SOLSTYCE  
38 Avenue Léon GAUMONT  
75020 PARIS  
www.solstyce.fr  
Fixe : +33 1 83 62 13 29