



# Conseiller en énergie solaire (F/H)

Depuis plus de 10 ans, Monabee accompagne les particuliers et professionnels dans leur production et consommation d'énergie photovoltaïque (*installation, optimisation, maintenance et dépannage de panneaux solaires*).

En très forte croissance ces 2 dernières années, Monabee a doublé ses effectifs. Notre équipe de 30 collaborateurs en janvier 2022 a accueilli plus de 40 nouvelles recrues ; toujours dans notre dynamique de croissance pour 2024, plusieurs postes sont à pourvoir. Rejoignez nos 70 collaborateurs déjà engagés autour de 3 piliers :

- **La satisfaction client** : nous sommes fiers de la note de 4,5/5 donnée par nos clients.
- **La culture du résultat** : performance et challenge
- **Le bien-être du salarié** : nous plaçons la performance au même niveau que l'humain.

## Les missions qui rythmeront vos journées :

En tant que conseiller en énergie solaire chez Monabee, vous assurez la **vente des produits et services Monabee auprès d'une clientèle de particuliers**.

Votre activité est de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de votre **portefeuille clients** au travers d'actions commerciales. Pour cela vous échangez avec la clientèle afin de cerner **leurs besoins et leurs motivations d'achat**. Vos missions sont les suivantes :

- **Rencontrer** les prospects identifiés et fournis par la société, à domicile, pour présenter et **adapter l'offre commerciale** aux besoins exprimés par ceux-ci ; **grâce aux outils et à la méthode Monabee mis à disposition**.
- **Prospecter et conquérir de nouveaux clients** par des visites sur le terrain et/ou à distance ;
- **Développer votre territoire et votre réseau** pour une génération de leads supplémentaires personnelle et appropriée à votre secteur ;
- Assurer le **suivi des clients**, fidélisation, parrainages, actions commerciales en veillant à la **satisfaction** des clients ;
- **Animer et développer des partenariats** en assistance aux Managers.
- Préparer le contrat commercial en intégrant les informations nécessaires dans la base de données interne de l'entreprise ;
- Proposer les **solutions de financement** et assurer le suivi administratif inerrant ainsi que le **recouvrement financier** lorsque cela est nécessaire ;
- Réaliser le reporting de votre activité.



## Vous êtes la personne qu'il nous faut si :

Vous maîtriser les pratiques et les techniques de **vente**, vous savez animer et assurer une **prospection commerciale** (itinérante et à distance) en développant un portefeuille client, conduire une **négociation** ainsi que **détecter** des nouveaux besoin clients.

Vous possédez une **appétence technique** pour notre secteur spécifique et passionnant, avec une envie et un goût développer votre réseau.

Vous êtes à l'aise avec **les outils digitaux** et avez des **compétences rédactionnelles** notamment sur la bonne tenue des dossiers clients.

Vous avez envie de performer, de réussir, vous amenez et partagez votre **goût de l'effort et vous aimez le challenge.**

## Le poste

**Contrat :** CDI

**Début de mission :** selon disponibilité

**Lieu :** Régions Nouvelle-Aquitaine (spécifiquement dans les départements 17 ,33 et 40)

**Rémunération :**

- Fixe : 21 600 euros annuel
- Variable sur commissions dé plafonnées : de 40 000 à 70 000 euros
- Soit un package annuel : de 60 000 à 100 000 euros selon performance

**Avantages :**

- Véhicule de service (carte essence, télépéage), téléphone, ordinateur
- Titres restaurant et accord d'intéressement salarié
- Formation et accompagnement commercial.

**Poste ouvert aux personnes en situation de handicap et RQTH.**

## Comment se passe un recrutement chez Monabee ?

Postulez en ligne ou directement sur notre site : <https://www.monabee.fr/recrutement/>

Si votre profil nous intéresse, nous vous contacterons pour programmer un premier échange.

Monabee SAS au capital social de 28 185 € - 788 614 006 RCS Lyon

Siège social : 4 chemin des Hirondelles 69570 Dardilly

2