



**IRFTS** créée en 2009, est une société spécialisée dans la conception et la commercialisation de systèmes de montage pour modules photovoltaïques. La société propose ses produits via son réseau de distributeurs et partenaires répartis dans le monde entier. Ses produits sont fabriqués en France ou en Europe, des produits performants et garantis par des tests et certifications.

Pour accompagner la **croissance soutenue de son activité** et afin d'être au plus près de ses clients, **IRFTS** recherche pour **son siège à Bron (69)** un :

## ★ **Responsable Grands Comptes Export h/f** **Systemes de montage PV**

Rattaché au Président, vous êtes garant du développement de l'activité à l'export en impulsant une nouvelle dynamique commerciale pour atteindre les objectifs.

- Vous définissez, en concertation avec le Président, les objectifs, la stratégie et les moyens de développement de l'activité export et assurez sa mise en œuvre.
- Vous prenez en charge la continuité de l'activité déjà développée à l'export (Allemagne, Suisse, Italie, Danemark).
- Vous identifiez de nouveaux réseaux / canaux de vente et menez des actions de prescription / lobbying auprès des cibles identifiées.
- Vous travaillez étroitement avec le service marketing pour le développement d'outils d'aide à la vente.
- En lien avec les équipes techniques, vous effectuez les études/chiffrages et déterminez les prix de vente.
- Pour une stratégie d'alignement réussie, vous supervisez un commercial intervenant en Angleterre et au Benelux.
- Vous gérez votre périmètre avec grande autonomie dans le cadre des objectifs définis avec votre Direction.

H/F, de formation commerciale supérieure, vous justifiez d'une expérience de min 3 à 5 ans, sur une fonction similaire, idéalement issu du domaine PV ou de la vente de produits techniques. Vous avez une solide expérience commerciale, des connaissances à l'international sont de réels atouts. Force de propositions et de conviction, vous faites preuve d'un excellent relationnel et êtes apprécié pour votre dynamisme commercial. Autonome avec un sens des responsabilités, vous êtes prêt à vous investir et savez prendre des initiatives. La maîtrise de l'anglais est impérative. L'allemand est un plus. Les déplacements à l'étranger font partie intégrante du poste.

Véritable opportunité pour un candidat dynamique de jouer un rôle clef dans le succès d'une entreprise reconnue dans le monde entier. Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre candidature sous la référence **CXPER1** par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr).