

Solution Manager photovoltaïques (PV) - CDI – Boulogne-Billancourt

Présentation de l'entreprise

Présent dans 50 pays et comptant plus de 800 collaborateurs, Hanshow Technology propose des solutions de commerce connecté reposant sur sa technologie d'étiquettes électroniques de gondole. À l'ère de l'omnicanal et d'Internet, les étiquettes électroniques jouent un rôle central en reliant le commerce en ligne aux magasins physiques.

Hanshow a pour ambition d'offrir des solutions de commerce connecté inégalées, aux enseignes internationales et de se positionner en tant que leader mondial de son secteur. De nombreux clients nous ont déjà accordé leur confiance tels que Casino, Auchan, Intermarché, Leroy Merlin, Système U, Zôdio, Pharmagest...

L'entreprise est en forte croissance et recherche des talents pour accompagner son ambition. Hanshow vous offre l'opportunité d'être au cœur de la transformation digitale des commerçants et de participer au développement d'une entreprise internationale en forte croissance.

Web Site: <https://fr.hanshow.com/>

Descriptif du poste

Dans le cadre du développement de l'activité de l'entreprise, vous serez en charge des missions suivantes :

1. Évaluation commerciale et modélisation financière. Connaît et comprend les besoins du client, y compris le développement des exigences de la solution, des calendriers et des aspects commerciaux.
2. Prépare le contenu et les supports pour les visites chez les clients avec les responsables des ventes afin d'effectuer des présentations de produits, des sessions de formation pour les clients, des webinaires et des événements clients.
3. Fournit et valide le contenu pour les supports marketing tels que fiches techniques, brochures techniques, livres blancs, etc.
4. Travaille avec les clients pour itérer sur les paramètres de conception du projet afin d'obtenir la solution la plus rentable pour un projet donné. Établit les exigences de conception spécifiques au site et conçoit la configuration pour répondre aux besoins du client.
5. Collabore avec le développeur, les sous-traitants, l'entité municipale, les fournisseurs d'équipements et les fournisseurs de construction spécifiques au site pour développer une solution rentable à présenter au client.
6. Selon les besoins, établit des relations et des outils de communication avec les fournisseurs et d'autres personnes clés pour vérifier que tous les matériaux, fournitures, outils, équipements et personnel sont obtenus et/ou livrés lorsque cela est nécessaire.
7. Communique et forme les clients et les équipes de vente en ce qui concerne les détails et les spécifications des produits, les avantages des produits, les applications des produits et les références des produits par rapport à la concurrence.
8. Travaille avec l'équipe marketing pour lancer et communiquer les nouveaux produits et leurs caractéristiques, et mesure le succès de l'introduction et des ventes des produits existants et nouveaux.

Profil recherché

- De formation Ecole d'Ingénieur, ou combinaison équivalente de formation technique et/ou d'expérience connexe dans le secteur des entrepreneurs en électricité ou une industrie similaire
- Minimum de 5 ans d'expérience en gestion de l'avant-vente dans l'industrie des énergies renouvelables. Capacité à planifier, développer et coordonner plusieurs projets simultanément.
- Capacité à travailler de manière autonome avec les exigences des clients.
- Compréhension approfondie de la construction électrique, des contrats et de la terminologie.
- Capacité à gérer efficacement diverses situations et problèmes qui peuvent survenir, parfois plusieurs en même temps, et à les résoudre ou à travailler avec d'autres parties impliquées pour parvenir à une résolution coopérative.
- Excellentes compétences en organisation, prise de décision et résolution de problèmes.
- Solides compétences en communication écrite et orale en anglais et en français sont requises. La connaissance de la langue chinoise sera considérée comme un avantage.
- Volonté de voyager. Un permis de conduire est essentiel pour le poste.

Ce que Hanshow propose

- Rémunération compétitive
- Télétravail possible
- Passe Navigo pris en charge à 100% / Ticket restaurant
- Environnement de travail sain et international

Candidature : Envie de rejoindre une entreprise dynamique et diversifiée ?

Postulez à l'adresse mail suivante : jialong.xu@hanshow.com / cuiyi.wu@hanshow.com