

## Recherche confidentielle

Notre client est un groupe technologique d'origine allemande et cherche pour une des divisions de sa filiale française son

### Responsable Commercial France – business unit « Photovoltaïque » (h/f)

#### Votre mission :

Vous aurez la responsabilité de l'intégralité de l'activité commerciale de la BU « Photovoltaïque » en France.

Vous développerez, adapterez et implémenterez la stratégie commerciale et marketing pour le marché français – un marché en forte croissance mais aussi très concurrentiel - vous assurerez également que les objectifs de la BU soient respectés tant qu'en termes de stratégie et de croissance qu'en termes de CA et de la marge dégagée. Avec votre équipe, vous prendrez en charge et développerez les activités chez les clients existants constitués de grands comptes industriels, installateurs et un vaste éventail d'utilisateurs professionnels, institutionnels et privés. Vous coordonnerez et gèrerez activement les projets de développement produits avec les concepteurs. Vous superviserez des missions marketing et ferez du lobbying.

Vous veillerez à la mise en œuvre des ressources - moyens et efforts - afin de gagner des parts de marché et d'accroître la rentabilité et l'efficacité. Vous serez responsable des ressources humaines de votre activité, du budget, du plan opérationnel, des investissements, du reporting, etc. Vous bénéficierez d'une large autonomie, de tout soutien technique, commercial et financier ainsi que de la puissance d'un groupe international.

#### Votre profil :

- Doté(e) d'une excellente formation technique, complétée par un MBA ou équivalent, vous avez une expérience pertinente de management commercial acquise impérativement dans un environnement dynamique et international ainsi qu'auprès d'une clientèle de distributeurs/grossistes, d'installateurs et d'utilisateurs professionnels, institutionnels et privés.
- Vous connaissez de préférence les secteurs de l'énergie, du BTP, des équipementiers BTP.
- Charismatique et véritable leader, vous êtes avant tout entrepreneur et développeur.
- Vous avez une excellente présentation et un bon relationnel, vous êtes orienté(e) client, service et équipe. Vous êtes dynamique et réactif(ve) avec un bon sens de la responsabilité et de l'organisation.
- Une bonne maîtrise de l'allemand et de l'anglais est obligatoire.

Ce poste est basé en proche banlieue parisienne (92).

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD PV** de préférence par email à

### IMS International Management Services Monsieur Jan-Philip Caulier

**Paris**  
18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com  
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

**Konstanz**  
Obere Bergstrasse 9  
D-88693 Deggenhausetal  
Deutschland (+49) 07555 9299088

---

#### DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.