



Solar Cloth System est une startup productrice d'unités solaires souples et légères aux applications multiples.

La société se développe autour de procédés propriétaires de lamination de textiles technologiques permettant de produire des cellules photovoltaïques ayant des propriétés sans égales sur le marché : très grande flexibilité et grande légèreté.

Ce savoir-faire technique est dérivé d'années de conception de voiles de régates hautement techniques. Solar Cloth System bénéficiant également de ses réseaux de distributions. Les premières lignes de produits développées en 2015-2016 s'orientaient exclusivement vers la mer :

- Voiles solaires et possibilité de couplage avec un moteur électrique OceanVolt,
- Tauds et biminis

En 2018, les applications sont diversifiées et plusieurs marchés sortis de R&D, sont maintenant commercialisables en France et à l'international :

- Structures légères
 - Serres tunnels agricoles
 - Rideaux photovoltaïques (agriculture et hôtellerie)
 - Tentes collectives, campements (militaire, humanitaire)
 - Habitat et mobilier urbain
- Equipement de Plein Air
 - Ombrières (parking, citernes souples)
 - Parasols et tauds de soleil
 - Sacs à dos
 - Tentes
 - Expéditions
- Aéronautique :
 - Aviation électrique (drones et avions)
 - Stratosphère et proche-espace (ballons et dirigeables)

Clientèle existante :

- Grands comptes :
 - Veolia Propreté
 - CNES (Centre National Étude Spatiale)
 - INRA (Institut National Recherche Agronomique)
 - Labaronne-CITAF (fabricant citernes souples)
 - LTA-Google
 - Tolerie Métal Industriel (rideaux PV pour hôtellerie)
- Particuliers :
 - Propriétaires de bateaux

Dans le cadre de son développement, Solar Cloth System recrute un(e) :

Responsable du Développement Commercial

Type de contrat : CDD de 3 mois renouvelable une fois et transformable en CDI

Prise de fonction : Immédiate

Lieu de travail : Itinérant – Rattaché(e) au siège de Solar Cloth System à Mandelieu

Profil recherché

- Solar Cloth System est une startup innovante une polyvalence particulièrement importante est demandée, notamment la capacité à assurer plusieurs rôles de façon temporaire au cours de son développement
- Excellentes qualités relationnelles et organisationnelles demandées pour cadrer ce poste clé du développement de la société.
- Forte autonomie, proactivité et créativité requises pour développer de nouveaux marchés et produits
- Des expériences du photovoltaïque et des textiles techniques sont un plus

Rôle et responsabilité du Responsable du Développement Commercial

- Mise en place de la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction et l'équipe Produit
 - Définition des marchés ciblés et études
 - Définition de la gamme produit
- Mise en place d'une équipe commerciale (agents commerciaux)
 - Développer un portefeuille de clients et de partenaires
 - Responsabilité et suivi d'équipe
- Assurer à terme le rôle de Commercial Senior (nautique, agricole, plein air, aérien, etc.)
 - Mise en place des canaux de distributions
 - Assurer les salons
- Collaborer au suivi de la Communication en relation avec la Direction
 - Participation à la définition d'une stratégie de communication à court terme
 - Mise en place d'une équipe communication en collaboration avec la Direction

Diplôme & Formation

- Bac +3, Anglais commercial parlé et écrit (TOIC B2),
- Bonne connaissance en digital marketing

Rémunération : Négociable selon profil et expérience