



RAGNI SAS  
Vallon des Vaux - Lieudit Le Gueirard  
06610 La Gaude - France  
T. +33 (0)4 93 31 05 48  
F. +33 (0)4 93 14 92 46  
info@ragni.com  
[www.ragni.com](http://www.ragni.com)

## RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)

(A pourvoir au plus tôt)

### L'entreprise

Le GROUPE RAGNI réunit des experts de l'éclairage public et de technologies connectées.

Fondée en 1927, RAGNI, maison-mère du GROUPE RAGNI, est une entreprise familiale aujourd'hui dirigée par la 4<sup>ème</sup> génération.

En 2015, la société azuréenne s'associe à NOVÉA ÉNERGIES, expert de l'éclairage public autonome depuis 2007. En 2022 vient s'ajouter une troisième entité, SEV®, qui fournit des solutions dédiées aux territoires souhaitant connecter leurs infrastructures. En décembre 2023, le groupe fait l'acquisition des marques HESS et VULKAN, deux références allemandes de l'éclairage public design et fonctionnel.

En juin 2024, le GROUPE RAGNI intègre LEC, une société emblématique lyonnaise spécialisée dans l'éclairage urbain (architectural, bâtiments publics, cheminements, tunnel, balisage, main courante, etc.) par la LED depuis 1977.

Enfin, c'est ECO INNOV qui rejoint le Groupe en novembre 2024, des experts en bornes d'éclairage économies en énergie.

Présent dans 60 pays, près de 30 distributeurs proposent nos marques à travers le monde. Le GROUPE RAGNI possède également des filiales étrangères dédiées à leur marché : Ragni Lighting aux États-Unis, implantée à Denver, Colorado, deux filiales en Afrique, respectivement établies en Côte d'Ivoire et au Sénégal ainsi qu'une filiale GROUPE RAGNI LATAM, basée au Panama.

En France, le Groupe s'appuie sur un réseau de 15 agences commerciales sur tout le territoire.

Sa mission ? Faciliter l'accès à la lumière pour le confort et la sécurité des êtres humains tout en veillant au respect de la biodiversité.

Ces 6 marques se retrouvent autour de la même vision du métier : aider les territoires dans leur transition énergétique et écologique pour un avenir lumineux et durable.

Grâce à sa maîtrise globale de la chaîne de valeur, le Groupe met son expertise au service des collectivités en quête d'optimisation grâce à une offre innovante de produits et de services dédiés principalement à l'éclairage public intelligent et connecté, mais également de solutions environnementales consacrées à la gestion de l'eau, des bâtiments publics, de la mobilité et de l'énergie.

Fort de son expérience et de ses valeurs de passion, de créativité et de proximité, le GROUPE RAGNI se démarque par son agilité, sa culture d'accompagnement, la qualité de ses produits et son engagement pour la préservation du vivant.

## Les missions

Centré sur la commercialisation des produits et services de l'offre du Groupe RAGNI pour la région d'Alsace (25, 67, 68, 70, 90), vous identifiez les opportunités, élaborez des stratégies pour pénétrer de nouveaux marchés et concluez des ventes.

Vous travaillez avec l'ensemble de l'écosystème, vous intervenez du début à la fin du cycle commercial, avec un focus sur le développement du CA et la gestion de projets.

Vous aurez pour principales missions :

- L'élaboration des plans de prospection adaptés aux besoins spécifiques des prospects et clients stratégiques
- L'identification de nouvelles opportunités d'affaires auprès des grands comptes
- Fidélisation de votre réseau local : collectivités, clients finaux, BE, architectes, concepteurs, installateurs...
- Négociations commerciales complexes incluant les prix, remises et conditions contractuelles
- Collaboration étroite avec les équipes internes (marketing, offre, ADV...) pour garantir la qualité de service
- Suivi des tendances du marché et des activités concurrentielles
- Préparation des rapports réguliers sur la performance des comptes clés

## Le profil

Vous avez des connaissances techniques dans le domaine de l'énergie, de l'éclairage et/ou de l'électrotechnique.

Vous avez des compétences en analyse de données (logiciel d'appel d'offre).

Vous avez une aisance relationnelle et de fortes capacités à convaincre.

Vous avez un esprit innovant pour proposer des solutions adaptées ainsi que le sens du service clients, de la flexibilité et de la proactivité.

## L'expérience

Vous avez une expérience à minima de 5 ans dans un environnement B to B.

## Les conditions

Contrat à durée indéterminée

Salaire : 40K à 50K (salaire fixe + variables) + véhicule de fonction

Déplacements à prévoir sur les différentes sites du Groupe (Alpes Maritimes, Allemagne, Lyon, Angers).



A compétences égales, une attention particulière sera apportée aux candidatures des personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus sur RAGNI et le Groupe RAGNI



Pour candidater

Envoyez votre CV à : [angelique.doue@ragni.com](mailto:angelique.doue@ragni.com)