

Business Developer (F/H) – Transition énergétique

CDI – Paris / Grenoble

JOB Alert dans une start-up en croissance !

Vous cherchez un nouveau défi ? Alors rejoignez-nous et faites la démonstration qu'on peut être un compétiteur dans l'âme tout en participant à un projet qui œuvre au développement d'un monde plus durable.

Qui sommes-nous ? Survoltage, est la startup qui monte dans le monde de l'énergie. Face à l'urgence de la transition énergétique et à l'électrification croissante des usages, nous avons conçu et développé une plateforme innovante de gestion de l'énergie. Compatible avec tout type d'équipement connecté, elle aide à consommer l'électricité au bon moment, quand elle est peu carbonée, disponible et peu chère.

Au cours de ces 2 dernières années, nous avons développé une solide expertise en modulant intelligemment, aux travers de signaux, la consommation d'électricité dans les habitations ou les bâtiments tertiaires. Afin d'accélérer notre pénétration du marché et développer significativement notre gisement de flexibilité, nous souhaitons étoffer notre équipe commerciale avec un nouveau Business Developer : Contactez-nous!

Votre rôle au sein de l'équipe

- Développer le portefeuille clients en France puis en Europe
- Développer et fidéliser les partenariats
- Être l'interface entre les clients et les équipes projet
- Intervenir dans tout le processus de vente
- Assurer le suivi des missions en interne

Poste et petits +

- Temps plein, organisation flexible
- Rémunération attractive avec variable sur objectifs
- RTT & Tickets restaurants
- Mutuelle 70% et prévoyance 100% par l'entreprise
- Équipe & Environnement de travail top

Vos compétences

- Développement commercial : prospection ciblée, qualification avancée de leads, élaboration de propositions de valeur différenciantes, négociation de haut niveau, closing et reporting rigoureux
- Analyse du marché : veille concurrentielle et technologique, identification de nouvelles opportunités marché / partenariats, aide à la structuration de nouvelles offres pour de nouveaux segments
- Comprendre et vulgariser des concepts techniques liés à la gestion de l'énergie, aux systèmes électriques et aux solutions de flexibilité
- Analyser les besoins clients pour co-construire des solutions sur mesure et démontrer leur ROI
- Gestion des grands comptes et partenariats clé, maintien d'une relation privilégiée avec les décideurs dans une approche "customer care"

- Participation active à des événements et représentation de Survoltage (salons, réseaux d'entreprise) dans l'objectif de générer un maximum de leads qualitatifs.

Profil recherché

- Culture du résultat et intérêt pour la "chasse commerciale" avec dépassement de ses objectifs
- Rigueur organisationnelle, persévérance, aisance naturelle pour communiquer, leadership et force d'entraînement, autonomie
- Au moins 3 ans d'expérience en développement commercial B2x ou B2B2x dans le domaine de l'énergie, des ENR, ou de l'électricité
- Anglais courant
- Compréhension et identification des différents acteurs : institutionnels, apporteurs d'affaires, fournisseurs d'énergie, agrégateurs, fabricants, écosystème CEE, installateurs... La compréhension du marché de l'électricité et de ses enjeux, une expérience dans l'écosystème de la flexibilité électrique (marchés capacitaires, en énergie et d'équilibrage) seraient un plus
- Intérêt pour l'innovation au service de la transition énergétique
- Appétence pour les produits tech (logiciels) et capacité à mettre en avant le différentiel technologique de l'entreprise

Intéressé(e) ?

Envoyez-nous votre candidature par email à jobs@survoltage.fr

Processus de recrutement

- Entretien RH
- Entretiens avec Gust, responsable de la BU Business Développement et Jeff, CEO co-fondateur de Survoltage.