

Recruteur	BUSINESS DEVELOPER (F/H) - TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
Titre de l'offre	BUSINESS DEVELOPER (F/H) - TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
Description des missions	<p>Votre rôle au sein de l'équipe</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Développer le portefeuille clients en France puis en Europe<input type="checkbox"/> Développer et fidéliser les partenariats<input type="checkbox"/> Être l'interface entre les clients et les équipes projet<input type="checkbox"/> Intervenir dans tout le processus de vente<input type="checkbox"/> Assurer le suivi des missions en interne <p>Poste et petits +</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Temps plein, organisation flexible<input type="checkbox"/> Rémunération attractive avec variable sur objectifs<input type="checkbox"/> RTT & Tickets restaurants<input type="checkbox"/> Mutuelle 70% et prévoyance 100% par l'entreprise<input type="checkbox"/> Équipe & Environnement de travail top <p>Vos compétences</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Développement commercial : prospection ciblée, qualification avancée de leads, élaboration de propositions de valeur différenciantes, négociation de haut niveau, closing et reporting rigoureux<input type="checkbox"/> Analyse du marché : veille concurrentielle et technologique, identification de nouvelles opportunités marché / partenariats, aide à la structuration de nouvelles offres pour de nouveaux segments<input type="checkbox"/> Comprendre et vulgariser des concepts techniques liés à la gestion de l'énergie, aux systèmes électriques et aux solutions de flexibilité<input type="checkbox"/> Analyser les besoins clients pour co-construire des solutions sur mesure et démontrer leur ROI<input type="checkbox"/> Gestion des grands comptes et partenariats clé, maintien d'une relation privilégiée avec les décideurs dans une approche "customer care"<input type="checkbox"/> Participation active à des événements et représentation de Survoltage (salons, réseaux d'entreprise) dans l'objectif de générer un maximum de leads qualitatifs.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Télétravail total possible
Possibilité de déplacement	Oui
Nom de l'organisme	SURVOLTAGE
Description de l'organisme	<p>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.</p> <p>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.</p>
Localisation du poste	Paris
Profil recherché	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Culture du résultat et intérêt pour la "chasse commerciale" avec dépassement de ses objectifs<input type="checkbox"/> Rigueur organisationnelle, persévérance, aisance naturelle pour communiquer, leadership et force d'entraînement, autonomie<input type="checkbox"/> 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

Expérience Expérimenté (3-10 ans)

Langue Anglais