

Recruteur	
Titre de l'offre	CHARGÉ(E) D'AFFAIRES - COMMUNAUTÉS D'ÉNERGIE
Description des missions	<p>Prospection et développement d'un portefeuille de clients, dans le cadre du développement de communautés d'énergie existantes ou à venir :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participation à la définition de la stratégie de développement commercial • Mise en oeuvre de cette stratégie commerciale (prospection, partenariats) • Prise en charge des opportunités commerciales entrantes • Détection d'opportunités, émergence et sécurisation de projets • Participation à la promotion de l'entreprise lors d'événements <p>Elaboration des offres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration des offres à destination d'entreprises tertiaires, industriels, collectivités • Participation à l'élaboration des offres dans le cadre de consultations (appels à projet, appel à manifestation d'intérêt) en lien avec les chefs de projets <p>Maîtrise et amélioration des processus opérationnels et outils pour le suivi et la gestion du portefeuille :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration et gestion de la base de prospects à partir de contacts existants et à venir • Mise en place d'un processus de criblage des deals entrants et propositions d'appels d'offres • Participation à l'amélioration des outils permettant le suivi opérationnel de chaque dossier (tableau de bord, base de données)
Type de contrat	CDI
Télétravail	Télétravail ponctuel autorisé
Possibilité de déplacement	Oui
Nom de l'organisme	SERENYSUN ENERGIES
Description de l'organisme	<p>Accélérateur de la transition énergétique, SerenySun favorise les circuits courts de l'énergie pour produire et partager localement une énergie décarbonée. SerenySun propose une offre de service intégrée pour le développement clé en main de communautés d'énergie renouvelable. Créée en 2018, cette PME en pleine croissance est portée par une équipe de passionnés aux profils expérimentés dans le secteur de la transition énergétique et le développement de projets. La SerenyTeam compte aujourd'hui une douzaine de collaborateurs.</p>
Localisation du poste	Aix en Provence (Technopole de l'environnement Arbois Méditerranée)
Profil recherché	<ul style="list-style-type: none"> • Formation supérieure – École d'ingénieur, École de commerce, Sciences Po, Master Marketing et Développement commercial • Expérience réussie dans le développement commercial BtoB, idéalement dans le secteur de l'énergie • Aisance relationnelle, à l'oral comme à l'écrit • Maîtrise des outils bureautiques et collaboratifs (Teams, outils de suivi démarches commerciales, ...)
Langue	Français