



OFFRE D'EMPLOI DESCRIPTIF DE POSTE

COMMERCIALE B TO B / ADV - CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE Appels entrants, prospection, appels d'offre, administration des ventes

Le 10 janvier 2018, à Grenoble,

Société

Enercoop Rhône-Alpes est une coopérative créée fin avril 2010. Elle constitue la première coopérative régionale du réseau Enercoop, fournisseur alternatif d'électricité renouvelable qui occupe une place particulière sur le marché français de l'électricité.

Société à but non lucratif, Enercoop Rhône-Alpes a pour objectif de produire et fournir de l'électricité de sources renouvelables tout en promouvant la maîtrise de l'énergie.

Le projet Enercoop Rhône-Alpes vise à relocaliser les moyens de production d'énergie en impliquant les citoyens et en œuvrant dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire.

Profil de poste

Vous évoluerez au sein d'une petite équipe dynamique et rigoureuse et sous l'encadrement de la responsable du pôle « Offre d'électricité » de la structure régionale.

Pour accompagner sa croissance et son développement Enercoop renforce sa force commerciale à destination des entreprises et collectivités.

Vous aurez en charge la prospection, le développement et la fidélisation de l'offre commerciale sur un secteur géographique défini (Rhône Alpes) ainsi que l'administration des ventes liée à vos ventes et à celles du pôle.

Commercial B to B

L'une des deux principales activités de votre poste sera la prospection BtoB. Vous aurez ainsi en charge votre portefeuille prospects que vous démarcherez par téléprospection, campagnes papiers et rendez-vous physiques. Vous aurez aussi à gérer l'entrant : appels et emails afin de répondre aux questions des entreprises et collectivités souhaitant se renseigner sur l'offre Enercoop.

Seront à votre disposition une base de données existante que vous aurez à enrichir ainsi que des outils de méthodologie (vie d'un contrat, scripts, emails types, documentation commerciale...).

Votre prospection se fera dans le respect de la stratégie régionale afin de répondre aux objectifs définis.

Vous serez donc en mesure de renseigner, établir des estimations tarifaires et convaincre. Vous manipulez avec aisance les outils informatiques, de reporting et CRM. Vous réceptionnez les contrats et les traitez via une interface informatique avec le gestionnaire de réseau de distribution d'électricité.

La prospection B to B se fera ponctuellement sur des événementiels. Vous participerez à la logistique liée à participation d'Enercoop à ces manifestations (matériel, gestion des bénévoles, compte-rendu).

Vous serez pro actif lors de ces salons en assurant la vente de l'offre B2B.

Vous assurez une veille des appels d'offre, accompagnerez les collectivités et assurerez les réponses aux appels d'offre répondant aux critères d'Enercoop (montage des dossiers selon les procédures liées aux marchés publics et à Enercoop).

Administration des ventes

Vous aurez en charge le traitement des contrats liés à vos ventes ainsi que celui lié aux ventes du pôle. En charge d'un poste clé de l'activité BtoB, vous aurez à assurer le suivi de l'intégralité des contrats BtoB du pôle, jusqu'à ce que ceux-ci entre dans le périmètre Enercoop. Vous gérez l'administration des ventes liés aux appels d'offres privés et publics. Vous êtes garants de l'entrée dans le périmètre des contrats des clients BtoB et du suivi du reporting.

Service relation clients

Vous assurez les réponses aux clients professionnels et collectivités.
Vous assurer des bilans en lien avec les collectivités dans le cadre de marchés remportés.

- **Caractéristiques du poste**

- Type de contrat : CDD de 12 mois reconductible ou pouvant déboucher sur un CDI
- Prise de fonction : mi février – début mars 2018
- Temps de travail : 37,5 h annualisé. 11 jours de RTT. Travail occasionnel certains week-ends.
- Lieu de travail : Grenoble (Isère), à 2 arrêts de tram de la gare de Grenoble
- Déplacements réguliers en région et occasionnels sur Paris
- Niveau de salaire annuel brut : 24 000 euros
- Prise en charge des transports domicile-travail
- Avantages : tickets restaurants et mutuelle
- Véhicule partagé à disposition
- Ordinateur portable avec cloud et téléphonie en ligne
- Formation interne

Profil recherché

- Formation : mini Bac+ 2
- Permis B
- Expérience : au minimum une première expérience réussie en entreprise ou association, à des fonctions similaires.
- Qualités :
- Rigueur et sens de l'organisation
- Autonomie
- Souplesse, polyvalence
- Réactivité
- Aisance orale et rédactionnelle, goût du contact.
- Savoir utiliser les outils, procédures et méthodes existants
- Savoir être force de proposition
- Reportings
- Esprit d'équipe et concertation
- Connaissance des outils informatiques : Excel, Word, OpenOffice et CRM (si possible)
- Connaissance des marchés publics et appels d'offres
- Autre : motivation aux questions environnementales, au développement durable et / ou à l'économie sociale et solidaire.
- Un plus : Si connaissances marché de l'électricité et énergie renouvelable et de SGE

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation, par courrier électronique uniquement, avant le 8 février 2018.

***au format pdf et avec les intitulés suivants : commercialBtoB_CV_nom_prénom.pdf et commercialBtoB_LM_nom_prénom.pdf**

Sur l'adresse : recrutement@enercoop-rhone-alpes.fr