

Chargé-e d'affaires (CDI)

Épices Énergie est une SAS développant et commercialisant un **service web et mobile dédié à la supervision et à l'exploitation de centrales de production d'électricité d'origine renouvelable** (photovoltaïque, éolien et hydroélectrique).

Elle a été créée en 2010 par l'association Hespul, spécialisée dans le développement des énergies renouvelables et la promotion de la sobriété énergétique. Hespul s'est faite connaître dans les années 1990 par la mise en œuvre des premières installations photovoltaïques raccordées au réseau en France.

Constituée d'une équipe pluridisciplinaire, Épices Énergie se positionne en tant qu'acteur de la transition énergétique en France, en permettant à ses utilisateurs d'optimiser leur production d'électricité issue des énergies renouvelables. Exploitants, mainteneurs, groupes citoyens, etc. choisissent Épices pour la qualité de son service mais aussi pour les valeurs humaines portées par l'entreprise.

En pleine croissance d'activité, Épices Énergie souhaite renforcer sa force commerciale composée actuellement d'un chargé d'affaires.

Objectifs du poste

Le poste a pour objet la commercialisation du service web et mobile Épices auprès des publics cibles (producteurs d'énergies renouvelables, installateurs/mainteneurs, collectivités, etc.) ainsi que le suivi des clients signés, au cours de la phase de mise en place mais aussi tout au long de l'utilisation de l'outil.

Missions

Développer le portefeuille clients et le chiffre d'affaires

- Participer à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale (objectifs, plan d'actions commerciales, suivi et analyse des résultats, veille marché, etc.) ;
- Organiser et réaliser la prospection de nouveaux clients ;
- Analyser les besoins des clients/prospects ;
- Animer la relation prospect ;
- Réaliser les démonstrations de l'outil Épices en lien avec les besoins des prospects ;
- Mettre en place les actions visant à aboutir à la signature de nouveaux contrats : établissement des offres, négociation, contractualisation des offres, etc ;
- Contribuer à la construction des différents supports commerciaux (site internet, brochures, ...) ;
- Participer à des événements commerciaux et de mise en réseau (salon, webinaire, conférence, réseaux professionnels, etc.).
- Assurer le retour commercial auprès des autres services d'Épices.

Assurer le suivi des clients

- En lien avec le support technique, lancer et suivre l'installation de la solution Épices auprès des clients ;
- S'assurer de l'activation des sites ;
- Réaliser des entretiens périodiques de suivi avec les clients ;
- Assurer la résolution des remontées clients en associant les autres services de la structure si nécessaire ;
- Transmettre à l'administration des ventes les informations contractuelles nécessaires à la configuration des comptes clients et à la facturation.

Profil recherché

- Licence/Bachelor ou École de commerce ou d'ingénieur ;
- Expérience dans le développement commercial ;
- Permis B ;
- Savoir mettre en avant et expliquer des éléments complexes ;
- Aisance avec l'outil informatique et maîtrise de l'outil Excel ;
- Fort intérêt pour la relation commerciale dans un environnement technique diversifié (énergies renouvelables, électricité, automatisme, etc.) ;
- Être sensible à l'écologie et aux énergies renouvelables ;
- Savoir et vouloir travailler au sein d'une équipe ;
- Avoir envie de travailler de manière collaborative et transversale.
- Excellent sens du relationnel ;
- Autonomie et rigueur.

Compétences / connaissances pouvant être un plus :

- Connaissance du marché des énergies renouvelables, notamment du photovoltaïque ;
- Utilisation d'outils CRM et d'aide à la prospection ;
- Bon niveau de communication en anglais.

Environnement du poste

- Le poste est porté par le groupement d'employeurs GEDERRA pour une mise à disposition auprès d'Épices Énergie. GEDERRA est un outil de mutualisation de l'emploi pour les acteurs de l'ESS et de la transition énergétique, composé actuellement des structures suivantes : ALEC de la Métropole de Lyon, ALTE 69, Association négaWatt, Centrales Villageoises de la Région de Condrieu, Épices Energie, DORéMI, Hespul, Institut négaWatt, Solarcoop ;
- Poste basé à Lyon (69) ;
- Contrat à durée indéterminée à temps plein (35h/semaine) ;
- Rémunération autour de 34 000 euros bruts annuels, selon profil et expérience ;
- Télétravail partiel possible après une période d'intégration ;
- Chèques déjeuner, prévoyance, mutuelle de groupe et indemnité kilométriques vélo ;
- Prise de poste : dès que possible.

Les raisons de nous rejoindre

- Les synergies issues du partage de nos locaux avec d'autres structures de la Transition Énergétique.
- L'interaction avec des acteurs engagés, diversifiés, dans un secteur en pleine évolution.
- Le cadre agréable de nos locaux situés dans l'ancienne gare des Brotteaux (Lyon 6), à 10 minutes de la gare Part-Dieu et du parc de la Tête d'Or.

Comment postuler ?

Envoyer CV et lettre de motivation par mail à recrutement@epices-energie.fr