
Poste CHEF DES VENTES H/F

Ener-Pacte

Présentation de la Société

Envie de rejoindre une startup en plein développement et à fort impact ?

Ener-Pacte est un opérateur d'optimisation de gestion des centrales photovoltaïques, dédié aux installations non professionnelles. Nous proposons à nos clients, principalement agriculteurs, ayant investi dans des centrales photovoltaïques sur la toiture de leurs bâtiments, de maximiser les rendements de leurs installations afin de sécuriser leur rentabilité existante (installations de 100 kWc à 1MWc).

La rémunération d'Ener-Pacte est uniquement liée au succès par rapport aux objectifs contractuels dans lesquels l'entreprise est par conséquent totalement engagée.

Après 2 ans d'expérimentation, de beaux succès (+5M€ de rentabilité des centrales dans la durée) et une récente levée de fonds de 3M€ lui donnant les moyens de ses ambitions, Ener-Pacte consolide maintenant son équipe cœur par le recrutement de son CHEF DES VENTES (H/F).

Le Poste

Rattaché à la Direction Générale, vous contribuez, interprétez et mettez en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise. Votre objectif principal sera donc de piloter l'ensemble des démarches nécessaire à la croissance du portefeuille de centrales photovoltaïques sous gestion.

Pour ce faire, vous animez et supervisez l'ensemble de l'organisation commerciale de votre secteur afin d'atteindre les objectifs quantitatifs, qualitatifs et stratégiques de l'entreprise, en intégrant les moyens et les contraintes à court, moyen et long terme. La mise en place opérationnelle se traduit par la proposition et le suivi d'un plan d'actions commerciales annuel.

Vous prospectez et développez par ailleurs quelques comptes clés ciblés en direct, afin de contribuer directement au développement du Chiffre d'affaires d'Ener-Pacte.

Plus précisément, vos principales responsabilités consistent de manière non-exhaustive en :

1. Support à l'équipe commerciale

- Superviser les cursus d'intégration des nouveaux commerciaux de votre équipe
- Accompagner et soutenir vos équipes sur le terrain et en clientèle régulièrement dans toutes les phases de la vente
- Fluidifier et faciliter la communication inter-service et au sein de votre équipe
- Gérer quelques comptes clés en direct

2. Développement des relations partenaires/éditeurs/prescripteurs

- Identifier et animer le réseau de partenaires et prescripteurs
- S'impliquer dans des réseaux, corporations, syndicats, groupements, facilitateurs de business pour l'entreprise, notamment dans les secteurs agricoles et photovoltaïques

3. Management et encadrement

- Participer à la mise en place d'une organisation interne orientée satisfaction client
- Recruter des commerciaux et les former commercialement sur les services d'Ener-Pacte
- Définir des objectifs individuels avec la direction générale pour respecter le plan de marche de l'entreprise
- Coacher votre équipe afin de garder un niveau d'activité et de performance régulier
- Faire passer les entretiens annuels à votre équipe

4. Reporting et coûts commerciaux

- Etre garant de la mise en place d'indicateurs de performance, et de suivi d'activité équipe
- S'assurer du bon dimensionnement entre les moyens et les ressources nécessaires à l'atteinte des objectifs
- Donner de la visibilité permanente à la direction sur la mesure des écarts et des actions correctrices mises en place

Rodé aux mécanismes de vente, de prospection, de négociation, vous disposerez dans un premier temps d'un commercial terrain, d'un commercial sédentaire, et d'un réseau d'apporteurs d'affaires connaissant déjà nos pratiques.

Avec la montée en charge prévue sur l'année 2020, vous serez rapidement amené à recruter pour renforcer votre équipe (commerciaux terrains + commerciaux sédentaires). Vous devrez également identifier de nouveaux réseaux de partenaires commerciaux pour l'atteinte de nos objectifs.

Homme ou Femme de terrain, vous avez l'expérience et l'envie d'aller au contact de nos prospects (principalement des agriculteurs), vous souhaitez grandir avec l'entreprise et construire votre équipe ? Plus qu'un poste c'est une aventure qui s'offre à vous, dans laquelle votre envie de réinventer votre métier, d'entreprendre, votre engagement et votre proactivité démultiplieront le sens de votre mission !

Nous cherchons une personne qui souhaite vivre et construire la croissance d'une startup dotée des moyens de ses ambitions.

Ener-Pacte est basée à Lyon, dans le quartier dynamique et ultra-connecté de Lyon Part-Dieu (à proximité directe de la gare SNCF et des réseaux de transport en commun). De très nombreux déplacements en France sont à prévoir.

Profil

- 10 ans d'expérience minimum dans des fonctions commerciales dans des secteurs en lien avec le monde agricole et/ou des énergies renouvelables
- Orienté résultat et service client
- Rompu au management d'une petite équipe 5 / 10 personnes en direct et à l'animation d'un réseau élargi de prescripteurs et apporteurs d'affaires
- Capacité à faire et à faire faire : Leadership, pragmatisme, persuasion, ténacité, autonomie, humilité

Les +

- Expérience des produits assuranciers et bancaires
- Expérience réussie dans le monde agricole
- Expérience réussie dans le secteur photovoltaïque / énergies renouvelables

Rémunération

Rémunération 60k€ - 75k€ bruts primes incluses avec un variable déplafonné

Véhicule de fonction

Ce poste est fait pour vous ?

Envoyez votre CV et lettre de motivation à recrutement@ener-pacte.fr