
Poste COMMERCIAL SEDENTAIRE 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 COMMERCIAL SEDENTAIRE (H/F).

Le Poste

Rattaché au Chef des Ventes, vous portez l'offre de service auprès des clients et prospects (Propriétaires/exploitants de centrales photovoltaïques de moyenne importance, principalement des agriculteurs).

Point focal de la relation avec nos Clients, vous travaillez véritablement en binôme avec les commerciaux terrains afin d'alimenter une partie de leur activité en RDV qualifiés ; de vous assurer de la bonne mise en œuvre opérationnelle du processus de vente d'ENER-PACTE ; d'enrichir et d'animer un réseau étendu de prescripteurs/apporteurs d'affaires. Votre mode d'action sera quasiment exclusivement le contact téléphonique.

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

1. Développement des prospects

- Exploiter la base de prospects
- Gérer le réseau d'apporteurs d'affaires et de prescripteurs pour générer des leads
- Préparer un scénario téléphonique et savoir répondre aux objections
- Prendre contact avec ces prospects par téléphone afin de faire une première qualification et positionner un RDV pour le commercial terrain
- Prendre de nouveau contact avec les prospects suite à un premier RDV réalisé par les commerciaux terrains pour mieux cerner les freins potentiels à la poursuite du processus et engager les actions correctrices nécessaires
- S'assurer de la complétude des éléments administratifs pour pouvoir organiser les prochaines étapes du processus ENER-PACTE
- Relancer les différentes parties prenantes dans l'évolution du dossier client
- Pratiquer le tremplin sur la base client en complément de l'action des vendeurs terrain
- Etre l'interface éventuelle des partenaires pour aider le commercial terrain dans sa mission

2. Développement des relations partenaires/éditeurs/prescripteurs

- Etre en contact régulier avec les prescripteurs de la région
- Savoir établir un climat de confiance avec les partenaires d'ENER-PACTE

3. Reporting

- Informer régulièrement votre Direction de l'avancement de vos dossiers, afin d'anticiper au mieux les besoins et d'optimiser la gestion des ressources
- Tenir à jour, et analyser les outils de reporting (CRM) et piloter votre activité à partir des indicateurs clés de performance définis, avec une présentation hebdomadaire des actions envisagées au Chef des ventes.

Rodé aux mécanismes de vente et de prospection par téléphone en vue de prendre des RDV, vous connaissez les bases des techniques de communication pour être performant dans votre mission.

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).

Profil

- 8 ans d'expérience minimum dans des fonctions commerciales sédentaires
- Orienté résultat et service client
- Maîtrise des outils bureautique
- Rompu aux techniques de prospection téléphonique, vous avez de réelles capacités relationnelles et de communication orale et écrite
- Structuré, organisé, gestion des priorités, autonome, écoute active, persuasif, capacité d'adaptation à différentes situations et différents interlocuteurs, pugnacité
- Goût affirmé pour le travail en équipe

Les +

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

Rémunération

Rémunération 36k€ – 42k€ bruts primes incluses avec un variable déplafonné

Ce poste est fait pour vous ?

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