

Commercial-e Particuliers / Petits Professionnels Pays de la Loire (F/H)

Enercoop est l'unique opérateur énergétique dédié à la transition citoyenne. Actrice de l'**Economie Sociale et Solidaire**, elle a fait le choix d'un modèle construit sur une double approche :

- une démarche de **circuit-court** avec un objectif de couvrir à 100% la consommation de ses clients par de l'énergie renouvelable achetée à des producteurs en contrats directs ;
- des **citoyens impliqués au niveau local** grâce à un réseau de coopératives qui rassemblent environ 200 salarié-e-s au plus près des enjeux énergétiques des territoires.

En cohérence avec son projet politique de **réappropriation citoyenne de l'énergie** au plus proche des territoires et de leurs habitants, Enercoop s'est développée en un réseau constitué de 11 coopératives, permettant à 90 000 consommateurs et 45 000 sociétaires de s'engager pleinement dans la transition énergétique.

En plus d'être un projet écologique, Enercoop cherche à garantir des relations humaines de qualité, cultiver les postures de coopération, l'autonomie, la responsabilité individuelle et collective.

A l'échelle de la région, les missions d'Enercoop Pays de la Loire sont :

- commercialiser l'offre d'électricité 100 % renouvelable d'Enercoop auprès des particuliers, professionnels et collectivités locales du territoire ;
- développer et accompagner la création de nouveaux projets de production d'énergies renouvelables sur la région ;
- contractualiser avec des producteurs locaux d'énergies renouvelables et les associer à sa gouvernance ;
- animer une vie coopérative locale (1400 sociétaires à fin janvier 2020).

Pour accompagner ce développement, Enercoop Pays de la Loire recherche aujourd'hui un.e **Commercial-e Particuliers / Petits Professionnels Pays de la Loire (H/F)**.

Vos missions

Rattaché directement au Directeur, vous assurez le développement commercial de l'offre de fourniture Enercoop sur les segments de puissance inférieure à 36 kVA de la région Pays de la Loire. Ce recrutement intervient notamment dans la perspective de la fin des Tarifs Réglementés de Vente de l'Electricité pour les petits professionnels au 01/01/2021. Par ailleurs, vous participez activement aux évènements de la coopérative (Assemblée Générale annuelle, Vie coopérative etc.).

Missions communes aux segments Particuliers / Petits professionnels :

Développement commercial :

- Traiter les demandes commerciales entrantes :
 - Réception des courriels et appels téléphoniques,
 - Émission des devis (grille tarifaire Enercoop),
 - Relances commerciales,
- Assurer le suivi commercial des contrats,
- Élaborer un plan de prospection après analyse des potentiels (PME/TPE, Associations, secteur de l'Economie Sociale et Solidaire, partenariats coopératifs etc.),
- Contribuer à mettre en œuvre en Pays de la Loire la politique commerciale définie au sein du réseau de coopératives Enercoop,

- Contribuer à la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs,
- Analyser les résultats obtenus et prendre les mesures correctives nécessaires,
- Participer aux salons et événements professionnels,
- Partager les bonnes pratiques avec les services opérationnels mutualisés ainsi que les autres coopératives du réseau Enercoop.

Relation commerciale et coordination auprès des clients d'Enercoop :

- Être l'interlocuteur commercial des clients : faire le lien entre les clients et les métiers : relation client dédiée, back-office facturation et recouvrement,

Particularité sur le segment Petits Professionnels :

- Développer et animer un portefeuille de clients,
- Saisie et gestion des données sur le système d'information (CRM Zoho).

En fonction des variations ponctuelles d'activité, vous pourrez recevoir le renfort des autres salarié.e.s de la coopérative sur le segment des Particuliers (en cas d'absence ou débordement). En outre, en fonction des décisions à venir sur la structuration des chaînes métier dans le réseau Enercoop, vous pourrez être amené à contribuer au traitement administratif des ventes de la coopérative (en relation avec le distributeur Enedis).

Pour mener à bien votre mission, vous travaillez en étroite collaboration **avec votre directeur et l'équipe**. Vous collaborez également avec les équipes métiers d'Enercoop National à Paris (ADV, Facturation, Recouvrement, etc.).

Profil recherché

De formation supérieure, **vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie sur des fonctions commerciales**. Votre polyvalence vous permet d'élaborer des stratégies commerciales et de mettre en oeuvre la prospection jusqu'à la vente sur le marché des professionnels. La connaissance des outils et logiciels commerciaux est un plus.

Sensible aux problématiques environnementales, **vous cherchez à construire et contribuer au développement** du projet régional d'Enercoop, dans une structure dynamique et engagée.

Vous êtes reconnu.e pour votre dynamisme, aisance relationnelle, sens du résultat, votre rigueur et votre esprit d'équipe. A la fois pragmatique, ferme et à l'écoute, vos qualités relationnelles seront un atout sur le poste.

On vous propose

- De rejoindre une équipe sympa (4 personnes) au Solilab, au coeur de l'ESS nantaise !
- De participer à un projet qui sauve la planète, rien que ça...
- Type de contrat : CDI basé à Nantes
- Prise de fonction : au plus tôt selon disponibilités
- Date limite de candidature : 31/03/2020
- Rémunération : fixe selon profil et expérience
- Temps de travail : 35h00
- Lieu de travail : 8, rue Saint-Domingue - 44200 Nantes
- Chèques Déjeuners - Indemnité Kilométrique Vélo - Prise en charge 50 % abonnements Transports en commun

Vous êtes intéressé-e ? Rejoignez l'équipe Enercoop !

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation en un seul fichier PDF nommé «CommercePartProPDLL_NOM-PRENOM.pdf », par courrier électronique uniquement, à recrutement@pdl.enercoop.fr

A bientôt chez Enercoop !