



OFFRE D'EMPLOI

GreenAlternative recherche un(e)

Commercial(e) BtoB Grand Comptes & Collectivités

GreenAlternative est une startup spécialisée en efficacité énergétique et performance environnementale. Nous proposons une gamme de services innovants basée sur des outils technologiques de mesure d'analyse et de suivi des consommations énergétiques. Nous accompagnons nos clients dans la réduction de leurs coûts de fonctionnement et dans la limitation de leur impact environnemental.

Vos missions

Au sein d'une équipe de 4 commerciaux, vous aurez les responsabilités suivantes :

- ▶ Développer un portefeuille clients BtoB du premier contact à la signature du contrat.
- ▶ Créer et alimenter des bases de données prospects.
- ▶ Effectuer de la prospection téléphonique pour décrocher des rendez-vous.
- ▶ Rédiger des propositions commerciales.
- ▶ Utiliser un CRM orienté business développement (Pipe Drive).
- ▶ Répondre à des appels d'offres publics.
- ▶ Participer à des salons professionnels.
- ▶ Réponse à appels d'offres publiques

En lien direct avec le directeur commercial, vous participerez au développement commerciale d'une startup fournissant des prestations de conseil et des technologies développées en interne.

Profil

La formation importe peu, ce sont votre tempérament commercial et votre envie qui feront la différence ! Vous justifiez d'une première expérience commerciale en BtoB et possédez une appétence pour la technique, notamment pour le secteur de l'énergie. Vous avez un profil « chasseur(se) » et aimez le challenge. Vous savez tenir un discours impactant auprès d'interlocuteurs de haut niveau à un niveau Grands Comptes. L'esprit start-up vous colle à la peau, vous êtes à la recherche d'une évolution rapide et recherchez une ambiance de travail jeune et dynamique.

Disponibilité

À partir du 1^{er} mai



Localisation

16, rue Edouard Nieuport
92150 Suresnes



Rémunération

Attractive, Fixe, variable et avantages. Primes d'intéressement.

