



OFFRE D'EMPLOI

GreenAlternative recherche un.e

Business Developer junior

pour l'aider à

**Digitaliser le métier du conseil en efficacité
énergétique et accélérer la transition énergétique**

GreenAlternative est une Jeune Entreprise Innovante (JEI) spécialisée en efficacité énergétique. Nous développons nos propres outils technologiques de mesure d'analyse et de suivi des consommations pour accompagner les grandes entreprises et les collectivités dans la définition d'une politique énergétique efficace.

Notre expertise porte sur tous les sujets inhérents aux bâtiments et aux transports. Nous améliorons la performance économique et environnementale de nos clients en leur fournissant des prestations de conseil et/ou une plateforme web de suivi, d'analyse et de prévision des consommations énergétiques liées à leur activité.

Contrat à Durée Indéterminée à partir du 1er février 2018.
Statut cadre.

Localisation au 16 rue Edouard Nieuport à Suresnes (siège de l'entreprise).

Rémunération attractive, fixe et variable selon profils, expérience et réseau.

MISSIONS

Au sein d'une équipe commerciale de 6 personnes et en lien direct avec les dirigeants de l'entreprise, le business developer a pour objectif principal de tisser des liens avec des grandes entreprises pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise via l'ouverture de comptes.

Missions principales

- Suivre le marché, comprendre le métier des différents acteurs et le positionnement de la concurrence
- Créer un portefeuille clients BtoB du premier contact à la signature du contrat
- Créer et alimenter sa base de données de prospects
- Prendre contact avec les prospects et recueillir un niveau maximal d'information
- Détection d'opportunités d'affaires
- Rendez-vous clients
- Conseil en stratégie d'efficacité énergétique
- Proposition de projets adaptés
- Monter des propositions techniques en s'appuyant sur des ingénieurs en efficacité énergétique
- Rédaction de proposition commerciales
- Négociation et vente de prestations intellectuelles ou de licence SaaS
- Utilisation d'un CRM très orienté new deal (PipeDrive)

PROFIL

- Première expérience significative en tant que commercial BtoB (stage de 6 mois, césure ou alternance)
- Persévérant et prêt à faire un sprint de 2 heures de prospection chaque jour pour créer from scratch un porte-feuille clients
- Réel intérêt pour le monde de l'énergie et volonté d'accélérer la transition énergétique des entreprises et des collectivités
- Bonne compréhension des sujets techniques #énergie #bâtiment #bigdata #IoT #digital
- Très bon relationnel, parfaitement à l'aise dans son expression écrite, orale et publique
- Volonté de travailler dans une Startup à fort potentiel de croissance.