

Business Developer Achat Energie



CDI



Paris, Nantes, Lyon, Bordeaux, Marseille



Energie et Environnement



Dès que possible



recrutement@rozo.fr



Selon expérience et profil



Lettre de motivation + CV



Niveau d'expérience : confirmé

Notre société ⚡

ROZO est un bureau d'études spécialisé dans l'amélioration de la performance énergétique. Convaincus par la nécessité d'une Transition énergétique, nous guidons nos clients et partenaires dans la recherche de solutions performantes et innovantes, visant à optimiser leurs consommations d'énergie et à limiter leurs empreintes environnementales.

(<http://www.rozo.fr>)

Poste et missions 🚲

Développement et contractualisation des partenariats

- Identifier, cibler et recruter des partenaires stratégiques sur l'ensemble du territoire.
- Négocier et formaliser les contrats en lien avec le service juridique.
- Veiller à la conformité des engagements contractuels (attestations, volumes, délais).

Développement commercial & gestion de portefeuille

- Développer et piloter un portefeuille clients avec un objectif fort en achat d'énergie.
- Réaliser le process de vente dans sa globalité : prospection, négociation, signature, fidélisation et suivi client.
- Déployer un plan d'actions commerciales et produire un reporting régulier.
- Travailler en synergie avec l'équipe commerciale sédentaire pour optimiser relances et conversions.
- Transmettre des dossiers qualifiés aux équipes de production.

Collaboration interne

- Coordonner les échanges avec les équipes production, juridique et marketing.
- Faire remonter les besoins spécifiques et les signaux terrain à la production.

Veille et représentation

- Représenter l'activité achat d'énergie lors de salons, webinaires et événements professionnels.
- Assurer une veille concurrentielle et réglementaire continue sur les achats d'énergie.

Votre profil 🧐

- 🕒 Formation à partir de Bac+4, vous justifiez de plus de 5 ans d'expérience professionnelle en tant que Commercial (chasse) ;
- 🕒 Vous avez une expérience avérée dans la commercialisation des achats d'énergie ;
- 🕒 Vous êtes pugnace, rigoureux(se) et avez le goût du travail en équipe ;
- 🕒 Vous avez de très bonnes aptitudes commerciales (forte appétence pour la prospection, la négociation et la vente)
- 🕒 Vous avez une culture du résultat et une forte orientation terrain
- 🕒 Vous avez un intérêt pour le secteur de l'énergie/l'environnement
- 🕒 Vous avez une bonne capacité d'adaptation à un nouvel environnement, vous faites preuve de curiosité intellectuelle

Pourquoi nous rejoindre 🏡

- Une PME indépendante et en forte croissance
- Une équipe de 75 collaborateurs soudés et engagés autour de convictions et de valeurs communes
- 5 agences en France et 1 en Espagne
- Un environnement de travail professionnel et dynamique et une bonne ambiance légendaire !
- *Les plus : Télétravail, prime mobilité, tickets restaurant, 65% de prise en charge des transports en commun*

Nous encourageons vivement toutes les personnes, sans distinction de genre, d'origine, de situation de handicap ou d'âge, à postuler à cette offre. Toutes les candidatures seront examinées avec attention et bienveillance.

.