

Responsable Commercial



CDI



Paris, Lyon, Nantes



Energie et Environnement

-  A partir de juin 2026
-  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

Mission principale :

Le Responsable Commercial pilote la stratégie commerciale globale autour des solutions de performance énergétique pour une décarbonation durable : Certificats d'Économies d'Énergie (CEE), audits énergétiques, achats d'énergie, accompagnement ISO 50001. Il encadre les équipes commerciales, définit les orientations stratégiques, assure le lien avec les Responsables de pôles et la Direction et veille à la croissance du chiffre d'affaires et à la satisfaction client.

Management d'équipe :

- Encadrer et animer l'équipe commerciale.
- Définir les objectifs et les plans d'action.
- Assurer le suivi des performances et le développement des compétences.
- Favoriser la collaboration entre les pôles, les services supports, réglementaires et commerciaux.

Développement commercial multi-offres :

- Déployer une stratégie commerciale sur les différentes offres (CEE, Audits énergétiques, ISO 50001, Achats d'énergie, ...) en lien avec un parcours complet de décarbonation
- Identifier les opportunités de marché et les prospects à fort potentiel
- Participer aux rendez-vous stratégiques et aux négociations complexes

- Développer et piloter un portefeuille clients pour atteindre votre objectif annuel (Prospection, négociation, signature, fidélisation et suivi client)
- Echanger avec les responsables de pôles pour identifier leurs besoins commerciaux.

Stratégie et pilotage :

- Élaborer et suivre le plan d'action commercial annuel.
- Mettre en place des indicateurs de performance (KPI).
- Assurer une veille concurrentielle et réglementaire.
- Proposer des axes d'innovation et d'amélioration continue.

Interface avec la Direction et les Responsables de pôle :

- Être le relai entre les équipes commercial terrain et la direction.
- Echanger avec les RP pour définir la stratégie commerciale à adopter
- Participer aux comités de pilotage et aux décisions stratégiques.
- Remonter les besoins du marché et les retours clients.
- Contribuer à la vision globale de l'entreprise.

Votre profil

Compétences techniques

- Connaissance approfondie du dispositif des CEE, des audits énergétiques, de l'ISO 50001 et des marchés de l'énergie.
- Maîtrise des outils de pilotage commercial et CRM.
- Capacité à structurer une offre commerciale complexe.

Aptitudes professionnelles

- Leadership, sens du collectif.
- Esprit stratégique et orienté résultats.
- Excellente communication et sens du relationnel.
- Capacité à fédérer et à convaincre.

Formations et expériences

- Bac +4/5 en commerce, énergie ou ingénierie.
- Expérience commerciale confirmée obligatoire en BTOB dans le secteur de l'énergie ou de la transition énergétique.
- Expérience confirmée en management commercial.

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.