

Ingénieur.e Commercial



CDI



Paris/Nantes/Bordeaux



Energie et Environnement

 Dès que possible

 recrutement@rozo.fr

 Selon expérience et profil

 CV + Lettre de motivation

 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 📋

Vous serez rattaché(e) à notre Département Développement.

Dans le cadre du développement de ses activités, notamment les Certificats d'Economies d'Energie (CEE) et les achats d'Energie, ROZO recherche un(e) Ingénieur commercial.

Intégré(e) au sein de notre équipe et sous la responsabilité de la Direction, vous participerez à :

- La vente des offres de ROZO avec un axe fort sur les CEE et les achats d'énergies
- L'identification de partenaires (bénéficiaires, installateurs...) s'inscrivant dans une démarche globale de décarbonation possédant un fort gisement de CEE
- L'animation et le développement d'un portefeuille clients autour de notre offre globale
- L'identification de nouvelles cibles correspondant à nos offres commerciales en vue de créer des partenariats longue durée,
- L'up-selling et le cross-selling des offres commerciales répondant aux attentes et besoins des entreprises.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Développer votre portefeuille clients à partir d'un objectif fort sur la valorisation de CEE et les achats d'énergie ;
- Participer à la stratégie commerciale de l'entreprise et apporter votre vision ;
- Mettre en place un plan d'actions commerciales autour de votre force commerciale ;
- Suivre l'évolution de vos différentes actions de prospection ;
- Identifier, contacter, rencontrer et convaincre des partenaires sur le territoire français concernant l'opportunité financière que représente le dispositif CEE (Certificats d'Economie d'Energie) pour l'amélioration des performances énergétiques ;
- Réaliser le process de vente en totalité : de la prospection à la signature jusqu'au suivi client en passant par la fidélisation ;
- Appuyer la production sur la vente
- Comprendre le métier et les enjeux de vos prospects ;
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale ;

Votre profil

- Formation ingénieure (énergie, efficacité énergétique...) avec une bonne fibre commerciale ou Formation école de commerce avec un profil technique
- Vous maîtrisez le dispositif des CEE
- Vous avez une connaissance des achats d'énergies et êtes volontaire pour approfondir ce sujet
- Vous disposez idéalement d'une première expérience sur un poste similaire dans le secteur de l'énergie et en particulier des CEE.
- Vous avez le sens du contact et êtes à l'aise au téléphone et à l'écrit
- Vous avez de très bonnes aptitudes commerciales, forte appétence pour la prospection, la négociation et la vente
- Vous avez le sens de l'organisation
- Vous êtes rigoureux(se), tenace et professionnel(le), avez le goût du travail en équipe
- Maîtrise du Pack Office, notamment Excel et avoir déjà utilisé un CRM

Pourquoi nous rejoindre

- Une **PME indépendante** et en **forte croissance**
- Une équipe de **80 collaborateurs soudés et engagés** autour de convictions et de valeurs communes
- Un environnement de travail **professionnel et dynamique** et une **bonne ambiance légendaire !**
- *Les plus : Télétravail, prime de participation, prime mobilité*

ROZO pense que les femmes et les hommes ont un rôle essentiel à jouer pour promouvoir l'égalité des sexes dans les métiers de l'Énergie. C'est dans ce but que ROZO est associé à l'association Elles bougent et rappelle que ce poste est ouvert à tous.