

COMMERCIAL(E) « PARTICULIER »

Le 27 mars 2019, Grenoble,

Société

Enercoop Rhône-Alpes est une coopérative créée fin avril 2010. Elle constitue la première coopérative régionale du réseau Enercoop (réseau constituée de 10 coopératives régionales), fournisseur alternatif d'électricité renouvelable qui occupe une place particulière sur le marché français de l'électricité.

Les objectifs de la coopérative Enercoop Rhône-Alpes sont les suivants :

- commercialiser une énergie d'origine locale et 100 % renouvelable aux particuliers, professionnels et collectivités de la région Rhône-Alpes
- développer de nouveaux moyens de production d'énergie renouvelable (hydraulique, éolien, solaire, biomasse...)
- promouvoir la maîtrise de la consommation en énergie (formations Dr Watt pour particuliers et groupes...)

De manière plus globale, le projet Enercoop Rhône-Alpes vise à une réappropriation citoyenne des enjeux énergétiques et des moyens de production d'énergie en œuvrant dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire.

Profil de poste

Poste dans une structure coopérative au sein d'une petite équipe enthousiaste et rigoureuse, dans le service « offre d'électricité » et sous l'encadrement du directeur général.

La principale activité de votre poste sera de commercialiser l'offre de fourniture d'électricité 100% renouvelable d'Enercoop. Vous serez donc en mesure de renseigner, convaincre et participer ainsi à l'atteinte des objectifs de souscription de la coopérative sur ce segment. Vous avez une aisance avec les outils informatiques de reporting et CRM.

Activité commerciale

Convertir le flux « entrant » de prospects :

- Réalisation d'estimations tarifaires
- Renseignement et argumentaire auprès des prospects « entrants » par téléphone et e-mails
- Animation du « chat » sur le formulaire de souscription en ligne
- Réalisation de souscriptions par téléphone

Réaliser les mises en service des nouveaux clients et gérer l'ADV -Administration des Ventes- jusqu'à ce que le contrat soit actif via nos outils informatiques et l'interface du gestionnaire du réseau de distribution d'électricité.

Mener des actions de relance et d'acquisitions dite « sortantes » :

- Relance de prospects : relance de souscriptions abandonnées et des bases de prospects ;

- Représentation et prospection sur des salons ou événements
- Collaboration sur des actions commerciales sortantes ponctuelles (mobilisation des « ambassadeurs » Enercoop, actions avec des partenaires)

Réorienter les clients vers le service client (mutualisé à Paris) ou le service adéquat si nécessaire

Vie coopérative

Vous serez également amené à participer à la vie coopérative de la structure :

- Participation aux temps forts de la coopérative (Assemblée générale, séminaires équipe et commercial...)
- Participation aux réunions d'équipe et à la gouvernance de la coopérative (démarche de mise en place de gouvernance partagée)
- Participation à certains groupes de travail, commissions et actions spécifiques pour le compte du réseau Enercoop (regroupant l'ensemble des coopératives du réseau sur le territoire national)

Caractéristiques du poste

- Type de contrat : CDI
- Prise de fonction : immédiat, au plus tard première semaine de juillet 2019
- Temps de travail : 35h annualisé / 37,5 h avec 11 jours de RTT
- Travail occasionnel certains week-ends et soirées.
- Lieu de travail : Grenoble (Isère), à 2 arrêts de tram de la gare de Grenoble
- Déplacements ponctuels en région et occasionnels sur Paris
- Niveau de salaire annuel brut : à partir de 24 000 euros (suivant critères grille salariale interne)

Profil recherché

- Formation : Bac+ 2 mini
- Permis B
- Expérience : Première expérience réussie en entreprise ou association, à des fonctions similaires.
- Qualités :
 - Rigueur et sens de l'organisation
 - Autonomie
 - Souplesse, polyvalence
 - Réactivité
 - Aisance orale et rédactionnelle, goût du contact.
 - Savoir être force de proposition : proposer des outils et des méthodes pour rendre l'accueil et le relationnel client plus efficient
 - Esprit d'équipe et concertation
- Connaissance des outils informatiques : Excel, Word, OpenOffice et CRM (si possible)
- Autre : motivation aux questions environnementales, à la transition énergétique et à l'économie sociale et solidaire.
- Un plus : compétence communication et marketing

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation, par courrier électronique uniquement, au format pdf et avec les intitulés suivants : commercial_CV_nom_prénom.pdf et commercial_LM_nom_prénom.pdf

Avant le 19 avril 2019

Sur l'adresse : recrutement@enercoop-rhone-alpes.fr