

## Commercial-e Particuliers et Petits Professionnels Pays de la Loire (F/H)

Enercoop est l'unique opérateur énergétique dédié à la transition citoyenne. Actrice de l'Économie **Sociale et Solidaire**, elle a fait le choix d'un modèle construit sur une double approche :

- une démarche de **circuit-court** avec un objectif de couvrir à 100% la consommation de ses clients par de l'énergie renouvelable achetée à des producteurs en contrats directs ;
- des **citoyens impliqués au niveau local** grâce à un réseau de coopératives qui rassemblent environ 200 salarié-e-s au plus près des enjeux énergétiques des territoires.

En cohérence avec son projet politique de **réappropriation citoyenne de l'énergie** au plus proche des territoires et de leurs habitants, Enercoop s'est développée en un réseau constitué de 11 coopératives, permettant à plus de 90 000 consommateurs, dont 50 000 sociétaires, de s'engager pleinement dans la transition énergétique.

En plus d'être un projet écologique, Enercoop cherche à garantir des relations humaines de qualité, cultiver la coopération, l'autonomie, la responsabilité individuelle et collective. Nous sommes régulièrement en lien avec les salarié.e.s des 10 autres coopératives du réseau.

**Rejoindre Enercoop, c'est rejoindre une riche aventure humaine et collective.**

A l'échelle de la région, les missions d'Enercoop Pays de la Loire sont :

- commercialiser l'offre d'électricité 100 % renouvelable d'Enercoop auprès des particuliers, professionnels et collectivités locales du territoire ;
- développer et accompagner la création de nouveaux projets de production d'énergies renouvelables sur la région ;
- contractualiser avec des producteurs locaux d'énergies renouvelables et les associer à sa gouvernance ;
- animer une vie coopérative locale (2 000 sociétaires à fin novembre 2020).

Pour renforcer ce développement, Enercoop Pays de la Loire recherche aujourd'hui un.e **Commercial-e Particuliers et Petits Professionnels Pays de la Loire (H/F)**.

### Vos missions

Rattaché directement au directeur, vous assurez le développement commercial de l'offre de fourniture Enercoop sur les segments de puissance inférieure à 36 kVA de la région Pays de la Loire. Ce recrutement intervient notamment dans le cadre de la fin des Tarifs Réglementés de Vente de l'Électricité pour les petits professionnels au 01/01/2021. Par ailleurs, vous participez activement aux événements de la coopérative (Assemblée Générale annuelle, Vie coopérative etc.).

### Missions communes aux segments Particuliers et Petits professionnels :

#### Développement commercial :

- Gérer les demandes commerciales entrantes : réception des courriels et appels téléphoniques, demandes d'estimation tarifaire (grille tarifaire Enercoop), de renseignements généraux, souscriptions par téléphone. La réception des appels téléphoniques entrants constitue une part importante du temps de travail et les horaires sont définis en cohérence avec les heures d'ouverture téléphonique.
- Assurer la prospection commerciale : animation de campagnes de prospection multicanaux : rappels téléphoniques, relances par email et par un outil d'envoi de mailing (Mailjet)
- Développer et améliorer les outils de suivi commercial et en assurer le suivi
- Optimiser le taux de transformation des prospects en testant différents messages via les canaux identifiés
- Analyser les résultats obtenus et prendre les mesures correctives nécessaires
- Élaborer un plan de prospection après analyse des potentiels (PME/TPE, Associations, secteur de l'Économie Sociale et Solidaire, partenariats coopératifs etc.)
- Contribuer à mettre en œuvre en Pays de la Loire la politique commerciale définie au sein du réseau de coopératives Enercoop

- Être responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Participer aux salons et événements professionnels (ex : stand chez des clients professionnels)
- Partager les bonnes pratiques avec les services opérationnels mutualisés ainsi que les autres coopératives du réseau Enercoop.

#### Relation commerciale et coordination auprès des clients d'Enercoop :

- Être l'interlocuteur commercial des clients, faire le lien entre les clients et les métiers internes : relation client dédiée, back-office facturation et recouvrement.

#### **Particularité sur le segment Petits Professionnels :**

- Développer et animer un portefeuille de clients,
- Saisie et gestion des données sur le système d'information (CRM Zoho).

En fonction des variations ponctuelles d'activité, vous pourrez recevoir le renfort des autres salarié.e.s de la coopérative sur le segment des Particuliers (en cas d'absence ou débordement). Sur le segment des professionnels, vous travaillez en étroite relation avec le chargé d'affaires Grands Comptes et Collectivités.

En outre, en fonction des décisions à venir sur la structuration des chaînes métier dans le réseau Enercoop, vous pourrez être amené.e à contribuer au traitement administratif des ventes de la coopérative (en relation avec le distributeur Enedis).

Pour mener à bien votre mission, vous travaillez en étroite collaboration **avec votre directeur et l'équipe**. Vous collaborez également avec les équipes métiers d'Enercoop National à Paris (ADV, Facturation, Recouvrement, etc.). Vous rejoignez la commission des commerciaux particuliers pour mutualiser les plans d'actions et les bonnes pratiques associées.

#### **Profil recherché**

De formation supérieure, **vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie sur des fonctions commerciales**. Votre polyvalence vous permet d'élaborer des stratégies commerciales et de mettre en œuvre la prospection jusqu'à la vente sur le marché des professionnels. La connaissance des outils et logiciels commerciaux est un plus.

Sensible aux problématiques environnementales, **vous cherchez à construire et contribuer au développement** du projet régional d'Enercoop, dans une structure dynamique et engagée.

Vous êtes reconnu.e pour votre dynamisme, aisance relationnelle, sens du résultat, votre rigueur et votre esprit d'équipe. A la fois pragmatique, ferme et à l'écoute, vos qualités relationnelles et votre goût du contact seront un atout sur le poste.

Vous avez une bonne capacité d'adaptation ; un poste de commercial.e sédentaire avec peu de déplacements et des horaires assez précis (9h00 – 12h30 / 13h30 – 17h30) correspond à ce que vous recherchez.

#### **On vous propose**

- De rejoindre une équipe sympa (5 personnes) au Solilab, dans un cadre de travail stimulant et convivial, au coeur de l'ESS nantaise !
- De participer à un projet qui sauve la planète, rien que ça...
- Type de contrat : CDI basé à Nantes
- Prise de fonction : idéalement à compter 22/03/2021
- Date limite de candidature : 17/01/2021
- Rémunération : fixe selon profil et expérience
- Temps de travail : 35h00 (idéalement mais candidatures à temps partiel acceptées)
- Lieu de travail : 8, rue Saint-Domingue - 44200 Nantes
- Chèques Déjeuners - Indemnité Kilométrique Vélo ou Prise en charge 50% abonnements Transports en commun
- **Vous êtes intéressé-e ? Rejoignez l'équipe Enercoop !**