

Chargé(e) d'affaires BtoB

Contrat à durée indéterminée

SerenySun, leader des circuits courts de l'énergie, recherche des personnes passionnées, curieuses et agiles prêtes à s'investir dans des projets ambitieux qui ont du sens. La motivation, l'entraide et la bonne humeur sont les maîtres mots de la SerenyTeam.

Rejoindre la SerenyTeam, c'est l'opportunité de participer au développement d'une entreprise en plein essor et de participer activement au défi de la transition énergétique.

Dans le cadre de son développement, SerenySun recherche un **Chargé(e) d'affaires BtoB**.

MISSIONS

Prospection et développement d'un portefeuille de clients, dans le cadre du développement de communautés d'énergie existantes ou à venir :

- Participation à la définition de la stratégie de développement commercial
- Mise en œuvre de cette stratégie commerciale (prospection, partenariats)
- Prise en charge des opportunités commerciales entrantes
- Détection d'opportunités, émergence et sécurisation de projets
- Participation à la promotion de l'entreprise lors d'événements

Elaboration des offres :

- Elaboration des offres à destination d'entreprises tertiaires, industriels, collectivités
- Participation à l'élaboration des offres dans le cadre de consultations (appels à projet, appel à manifestation d'intérêt) en lien avec les chefs de projets

Maitrise et amélioration des processus opérationnels et outils pour le suivi et la gestion du portefeuille :

- Elaboration et gestion de la base de prospects à partir de contacts existants et à venir
- Mise en place d'un processus de criblage des deals entrants et propositions d'appels d'offres
- Participation à l'amélioration des outils permettant le suivi opérationnel de chaque dossier (tableau de bord, base de données)

PROFIL RECHERCHÉ

- Formation supérieure – École d'ingénieur, École de commerce, Sciences Po, Master Marketing et Développement commercial
- Expérience réussie dans le développement commercial BtoB, idéalement dans le secteur de l'énergie
- Aisance relationnelle, à l'oral comme à l'écrit
- Maîtrise des outils bureautiques et collaboratifs (Teams, outils de suivi démarches commerciales, ...)

CONDITIONS

- **Contrat à durée indéterminée**
- **Localisation** : Aix-en-Provence (au sein du Technopôle de l'environnement Arbois Méditerranée dédié aux Cleantechs) avec possibilité de télétravail. Quelques déplacements en France à prévoir.
- **Rémunération** : en fonction du profil
- 5 semaines de congés + RTT
- **Dates** : dès que possible

ENTREPRISE

Accélérateur de la transition énergétique, SerenySun favorise les circuits courts de l'énergie pour produire et partager localement une énergie décarbonée.

SerenySun propose une **offre de service intégrée pour le développement clé en main de communautés d'énergie renouvelable**.

Créée en 2018, cette **PME en pleine croissance** est portée par une **équipe de passionnés aux profils expérimentés** dans le secteur de la transition énergétique et le développement de projets. La SerenyTeam compte aujourd'hui une douzaine de collaborateurs.

Pour en savoir plus sur SerenySun, retrouvez-nous sur [Welcome to the Jungle](#).



Pour candidater, envoyer vos motivations et votre CV par mail à recrutement@serenysun.fr avec la référence « Chargé d'affaires »