

Poste de Chargé(e) de Développement Contrat à durée déterminée

Afin de développer nos offres de service et de renforcer notre réseau de membres, nous recrutons un(e) Chargé(e) de développement.

Vous excellez dans l'art de créer de la valeur dans le domaine de la transition énergétique, de connecter les talents et de créer des synergies ? Rejoignez notre pôle en tant que Chargé(e) de développement pour animer et sécuriser notre plan de recrutement de membres, fidéliser nos adhérents actuels (PME, grands groupes, académiques), développer nos recettes grâce à notre offre de services et concevoir des actions visant à consolider la valeur ajoutée apportée par le pôle.

MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction du Pôle, le/la chargé(e) de Développement aura **pour missions principales** de :

Participer activement au renforcement et à l'élargissement du réseau de membres par :

- Le recrutement de nouveaux membres sur les thématiques et enjeux stratégiques du pôle,
- La fidélisation des membres actuels en s'assurant de la prise en compte des attentes et besoins de ceux-ci,
- L'animation d'un portefeuille de prospects ou membres en propre,
- La contribution au pilotage des actions de développement et à la transformation des prospects
- L'animation de la dynamique de développement auprès des salariés de l'équipe, en lien avec les managers concernés

Contribuer au développement de la vente de services à valeur ajoutée en proposant aux membres des accompagnements de qualité, en lien avec les différents dispositifs régionaux existants :

- Détection de besoins, organisation de la proposition, mise en place des processus nécessaires en lien avec les autres salariés de l'équipe et la mise en place d'outils nécessaires au développement,
- Sensibilisation et animation de l'équipe des permanents sur ces enjeux de façon à dynamiser la contribution de l'ensemble des salariés en lien avec les managers concernés,
- Valorisation des membres et des actions menées par Capenergies (participation à des salons, conférences, événements, proposition d'actions de communication, ...).
- Proposition et mise en place de nouveaux services si pertinent

Concevoir puis déployer une démarche Scale Up auprès des membres intéressés de façon à accélérer la montée en échelle dans la gamme de TRL jusqu'à la première référence client :

- Structuration de la démarche et test auprès de membres
- Identification des partenaires mobilisables sur ce sujet
- Implication du comité de labellisation

Mission complémentaire :

- Contribuer au plan de contacts avec les membres, et si nécessaire à l'ajustement des priorités et stratégie de développement du pôle,
- Participer au comité de suivi du portefeuille

Reporting

- Suivre les indicateurs de performance et les budgets liés aux actions,
- Participer à la rédaction du bilan annuel à destination des financeurs et contribution au plan d'actions.

COMPETENCES & QUALITES REQUISES

Compétences techniques :

- Maîtrise des techniques d'approche directe vis-à-vis de prospects (supports téléphone, mail et réseaux sociaux)
- Capacité à argumenter et communiquer, à traiter les objections et à négocier avec des interlocuteurs de haut niveau
- Aptitude à détecter les besoins et attentes d'un prospect plutôt que de dérouler un argumentaire standard
- Maîtrise des outils CRM : Utilisation quotidienne et structurée d'outils de suivi

- Conception et mise en place d'un plan de développement avec les processus et outils associés
- Maîtrise de l'anglais professionnel

Compétences associées :

- Capacité à travailler en équipe, tout en faisant preuve d'autonomie, de dynamisme et de rigueur,
- Esprit d'entreprise (Intraprenariat) : Force de proposition pour imaginer de nouvelles offres et embarquer un collectif
- Excellent relationnel, aisance avec des interlocuteurs variés (entreprises, chercheurs)
- Sens de l'organisation et gestion des priorités
- Intérêt marqué pour les secteurs de l'innovation et des énergies bas carbone fortement apprécié.

PROFIL

Le(a) candidat(e), pourvu d'une formation commerciale, dans l'idéal doublée d'une formation scientifique et technique. Il (ou elle) devra pouvoir justifier d'une première expérience professionnelle dans un rôle technico-commercial, idéalement dans le secteur de l'énergie ou de l'environnement.

Une formation complémentaire en finance ou conduite de projet serait un plus.

CONDITIONS D'EMPLOI

Le poste est à pourvoir **dès que possible**.

Il est localisé sur Aix-en-Provence (Technopole de l'arbois)

Temps plein en CDD pour une période de 6 mois minimum. Salaire à partir de 45 k€ selon profil et expérience. A débattre.

Avantages : Tickets restaurant, RTT, mutuelle santé.

Merci d'envoyer vos candidatures (CV et lettre de motivation) à :

Annaik JUHUETTE-JOUEUNE, mail : annaik.juhuetje-jouenne@capenergies.fr, portable : 06 85 92 68 27

Avec une vision à la fois technologique et sociétale, Capenergies est le pôle du mix énergétique décarboné sur 4 territoires : la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Corse, et la Guadeloupe, ainsi que la Principauté de Monaco. Capenergies fédère une communauté de 525 membres et œuvre à la compétitivité de la France en rapprochant les acteurs de l'industrie, de la recherche et de la formation afin de proposer des solutions innovantes.

Pour plus d'informations sur le pôle Capenergies : www.capenergies.fr

