



DÉSCRIPTIF DE POSTE

COMMERCIAL(E) B TO C

Appels entrants, événementiels, accueil, DR Watt

Le 30 mars 2015, à Grenoble,

Société

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

Société à but non lucratif, Enercoop Rhône-Alpes a pour objectif de produire et fournir de l'électricité de sources renouvelables tout en promouvant la maîtrise de l'énergie.

Le projet Enercoop Rhône-Alpes vise à relocaliser les moyens de production d'énergie en impliquant les citoyens et en œuvrant dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire.

Profil de poste

Il s'agit d'une création de poste dans une structure récente au sein d'une petite équipe enthousiaste et rigoureuse, sous l'encadrement de la responsable commerciale et communication.

Commercial B to C

La principale activité de votre poste sera de traiter les appels, fax et emails entrants afin de répondre aux questions des particuliers souhaitant se renseigner sur l'offre Enercoop. Vous serez donc en mesure de renseigner, établir des estimations tarifaires et convaincre. Vous avez une aisance avec les outils informatiques de reporting et CRM. Vous réceptionnez les contrats et les traitez via une interface informatique avec le gestionnaire de réseau de distribution d'électricité.

La prospection B to C se fera également sur des événementiels. Vous gérerez la logistique liée à participation d'Enercoop à ces manifestations.

Vous serez pro actif lors de ces salons en assurant la vente de l'offre B2C. Vous gérerez vos relances contacts.

Vous participerez à l'animation et au développement d'événementiels propres à Enercoop RA à destination des particuliers.

Commercialisation l'offre de formation à la maîtrise de l'énergie Docteur Watt

Vous serez en charge de la commercialisation de l'offre de formation Dr Watt :

- Relance des fiches contacts Docteur Watt
- Relance sur base de données
- Participer au lancement des campagnes de commercialisation Docteur Watt auprès des particuliers.

Enfin, vous participerez à certains groupes de travail et commissions du réseau Enercoop (regroupant les différentes structures du réseau sur le territoire national) en lien avec vos missions.

Caractéristiques du poste

- Type de contrat : CDI
- Prise de fonction : immédiat, au plus tard mi- juin 2015
- Temps de travail : 35h annualisé. 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 : 23 000 euros

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 utiliser les outils et méthodes existants
 - Etre force de propositions : proposer des outils et des méthodes pour rendre l'accueil plus efficient
- Connaissance des outils informatiques : Excel, Word, OpenOffice et CRM (si possible)
- Autre : motivation aux questions environnementales, au développement durable et à l'économie sociale et solidaire.
- Un plus : Si connaissances marché de l'électricité et énergie renouvelable

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation, par courrier électronique uniquement, avant le 24 avril 2015

***au format pdf et avec les intitulés suivants : commercialBtoC_CV_nom_prénom.pdf et commercialBtoC_LM_nom_prénom.pdf**

[à recrutement@enercoop-rhone-alpes.fr](mailto:recrutement@enercoop-rhone-alpes.fr)