

FICHE DE POSTE

Poste : Responsable Commercial Entreprises et Collectivités

SICAP, énergéticien local à Pithiviers, agissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'énergie auprès de ses 27 000 clients, au croisement des enjeux de la transition énergétique. La SICAP assure de la production d'énergie renouvelable en propre, exploite son réseau de distribution d'électricité, commercialise l'énergie électrique. La ville de Pithiviers, sous-préfecture du Loiret, se situe à 30 minutes d'Orléans et 1h15 de Paris.

Poste :

Rattaché au responsable du service commercial et clientèle, vous êtes en charge de la vente de contrats de fourniture d'électricité et de gaz auprès de la clientèle C2-C4 : Entreprises, Agriculteurs, Collectivités Locales. Vous avez pour mission la fidélisation du portefeuille clients sur le territoire de la SICAP ainsi que son développement hors territoire notamment par le portage des offres, leur facturation et le suivi du contrat. Plus globalement vous êtes le garant de la satisfaction client sur ce segment de clientèle.

Missions :

- Offres

- Participation au marketing de l'offre, en coopération avec la filiale de commercialisation
- Participation à l'élaboration des offres commerciales : Stratégie de réponse, prix, niveau de marge, type d'offres, etc...
- Portage des offres électricité aux clients C2-C4 en portefeuille et en conquête client
- Réponse aux appels d'offres (y compris sur le marché des C5 professionnels)

- Facturation

- Assure la production de la facturation mensuelle des clients C2-C4 en portefeuille
- Assure la mise à jour du SI nécessaire à la facturation

- Missions transverses

- Assure le remplacement du responsable du service commercial et clientèle en son absence
- Participe à des groupes de travail transverses au niveau de l'entreprise

Profil Recherché :

De Formation Bac + 4 ou 5 Commercialisation/Vente vous avez acquis une expérience d'au moins 5 ans dans la vente BtoB, idéalement dans le secteur de l'électricité et/ou du gaz. Les candidatures d'un profil Bac +2 à orientation Commercialisation & Vente et ayant une expérience d'au moins 10 ans dans la vente BtoB sur le marché de l'énergie seront également étudiées avec attention. Vous avez le sens du commerce, de la négociation et êtes à l'aise avec des interlocuteurs de tous niveaux.

Ténacité, aisance relationnelle, créativité, esprit de conquête, dynamisme, autonomie et résilience sont des qualités qui vous caractérisent.

Le poste nécessite également une bonne maîtrise de l'informatique.

Le poste est placé sous la responsabilité du Responsable du service Commercial et Clientèle

De réelles perspectives d'évolution en interne sont possibles à moyen terme.

