



<https://latribunelibre.com/emploi/adjoint-au-directeur-commercial-f-h-2>

Adjoint au directeur commercial F/H

Description

Séolis recrute un(e) Adjoint(e) au Directeur Commercial (H/F) pour piloter les activités marketing, digitales et de transition énergétique et accompagner la forte croissance du Groupe.

Acteur historique de l'énergie, SÉOLIS est le premier énergéticien des Deux-Sèvres et accompagne depuis plus de 100 ans particuliers, entreprises et collectivités dans leurs enjeux énergétiques (électricité, gaz, ENR, mobilité électrique, réseau de gaz, éclairage public). Fort de près de 400 collaborateurs et engagé dans la transition énergétique, le Groupe s'appuie sur des valeurs de proximité, de sens du service et d'esprit d'équipe.

Dans un contexte de développement soutenu et d'ancrage territorial fort, vous êtes positionné(e) comme le bras droit du Directeur commercial. Vous êtes ainsi chargé(e) de structurer et déployer la stratégie commerciale et marketing sur des marchés de l'énergie en pleine mutation. Vous jouez un rôle clé au sein de l'organisation en manageant les divisions « Marketing & Digital » et « Transition Énergétique » et en impulsant des projets à fort impact.

Vos responsabilités sont les suivantes :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie marketing et de la politique commerciale, de l'analyse de marché jusqu'à la déclinaison opérationnelle
- Manager et animer les équipes des divisions « Marketing & Digital » et « Transition Énergétique » en insufflant une dynamique collective et orientée résultats
- Suppléer le Directeur Commercial en son absence et représenter la Direction Commerciale en interne comme en externe (salons, conférences, événements professionnels)
- Assurer la transversalité avec les autres directions du Groupe et piloter la démarche qualité ainsi que les projets transverses de performance commerciale.
- Conduire les projets stratégiques de digitalisation du parcours client et d'évolution des outils commerciaux (CRM, outils digitaux), en lien étroit avec la DSI.
- Suivre et analyser les indicateurs de performance, animer les revues de performance et proposer des plans d'actions concrets.

Qualifications

- Formation Bac+5 : école de commerce, master marketing/stratégie commerciale ou diplôme d'ingénieur
- Expérience d'au moins 10 ans dans des fonctions commerciales et marketing, idéalement dans le secteur de l'énergie ou des services

Organisme employeur

T3-RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

79191, NIORT, NIORT, France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

6 janvier 2026 à 20:02

Valide jusqu'au

05.02.2026

BtoB/BtoC à forte composante technique

- Expérience confirmée en management d'équipes pluridisciplinaires et en pilotage de projets stratégiques et transverses (digitalisation, CRM, transition énergétique)