



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b2b-f-h-54>

Commercial B2B F/H

Description

MISSIONS

Développement commercial B2B (Fourniture d'électricité aux professionnels) :

- Identifier et prospecter des **clients professionnels (TPE, PME, grandes entreprises)** pour la fourniture d'électricité verte.
- Construire une **offre adaptée** selon le besoin du client (tarification, durée, services complémentaires).
- Réaliser les **devis, négocier les contrats et finaliser les ventes** (avec l'assistance du Chargé Administratif et Clientèle pour la contractualisation).
- Suivi des **renouvellements et des évolutions de contrats**.
- Participer à l'amélioration des outils commerciaux (CRM, reporting, argumentaires).

Recrutement de consommateurs pour les opérations d'autoconsommation collective :

- Identifier et convaincre des **consommateurs locaux** (entreprises, collectivités, commerces) de rejoindre nos projets d'autoconsommation collective (ACC).
- Présenter les avantages de l'ACC : **baisse des coûts, énergie locale, engagement RSE**.
- Gérer la contractualisation avec les nouveaux participants.
- Assurer un **suivi relationnel** avec les membres des communautés ACC.

Stratégie et structuration de l'offre commerciale :

- Veille sur les évolutions du marché de l'électricité B2B et des modèles d'autoconsommation collective.
- Définition et ajustement des **stratégies de prix et des argumentaires commerciaux**.
- Développement d'un **réseau de partenaires** (courtiers, fédérations, groupements d'entreprises).

Qualifications

PROFIL RECHERCHE

Expérience : Vous justifiez d'une expérience de 4 ans minimum en

Organisme employeur
DREAM ENERGY

Type de poste
Temps plein

Secteur
PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ

Lieu du poste
78650, LE VESINET, LE VESINET, France

Date de publication
29 septembre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au
29.10.2025

commercialisation dans le secteur de l'énergie, que ce soit dans la vente de produits, de services en B2B ou de solutions énergétiques.

Formation : Vous êtes issu(e) d'une formation supérieure (niveau Bac +3 à Bac +5) type école de commerce, ingénierie commerciale dans le secteur énergétique ou management et stratégie d'entreprise.

Compétences professionnelles

- Prospection et négociation commerciale.
- Connaissance du marché de l'énergie et/ou des modèles d'autoconsommation.
- Capacité à gérer un cycle de vente long (B2B, collectivités).

Qualités requises

- Capacité à prendre des initiatives et à développer l'activité commerciale.
- Excellente communication et aisance relationnelle avec divers interlocuteurs (clients, partenaires, collectivités).
- Savoir convaincre et conclure des contrats.
- Rigueur et organisation.
- Curiosité et capacité à assurer une veille stratégique.
- Autonomie et proactivité : être force de proposition dans l'amélioration des outils et stratégies commerciales.
- Esprit entrepreneurial.

Outils : CRM, Pack Office, connaissance des plateformes de contractualisation (DOCUSIGN).