



<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 prospection 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).

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

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

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).