

Commercial Partenariats en entreprise innovante (H/F)

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise à la pointe de l'innovation, sur un marché en plein boom et au cœur d'une équipe dynamique ?

Smart Impulse cherche un(e) commercial(e) pour participer à sa forte croissance commerciale en développant son réseau de partenaires en France.

MISSION

Rattaché(e) au Directeur Développement (1 des 3 co-fondateurs) et au sein d'une équipe commerciale de 4 personnes, vous serez en charge de développer le portefeuille de partenaires (avant tout fournisseurs de services énergétiques) afin d'augmenter de façon significative le déploiement des solutions Smart Impulse via la vente indirecte.

Votre mission s'organise autour des axes suivants :

- Développer notre base client parmi les fournisseurs de services énergétiques aux bâtiments tertiaires
- Assurer une prospection terrain afin de proposer et faire connaître les solutions Smart Impulse au niveau régional et central
- Générer des demandes de projets, entretenir la relation commerciale dans la durée et gérer l'animation du réseau de partenaires
- Participer à la conception et à la mise en place des outils pour assurer la meilleure diffusion des solutions par les interlocuteurs techniques et commerciaux chez les partenaires
- Proposer des améliorations des techniques de vente et des outils d'aide à la vente de la solution afin d'augmenter le volume de contrats signés
- Collaborer avec les responsables commerciaux en charge des clients finaux pour assurer la cohérence entre les approches vente directe et prescription.
- Assurer votre suivi et votre reporting commercial via la mise à jour du CRM et de vos indicateurs.

ENTREPRISE

Smart Impulse est une jeune entreprise innovante en croissance rapide, fondée en 2011 par trois ingénieurs de l'École Centrale Paris, qui ambitionne de révolutionner le monde de la gestion de l'Énergie.

Smart Impulse a développé un compteur électrique qui identifie la consommation de chaque type d'appareils dans un bâtiment. Ces informations servent ensuite aux gestionnaires de bâtiments pour identifier les leviers d'économies d'énergie. Smart Impulse est aujourd'hui une équipe jeune et dynamique de 23 personnes. Nos locaux sont situés au Cargo dans le 19^{ème} arrondissement.

Plus d'informations sur www.smart-impulse.com.

CONDITIONS

CDI, début dès que possible. Rémunération selon profil, fixe/variable, mutuelle. Déplacements en France à prévoir.

PROFIL RECHERCHÉ

- Savoir-faire : expérience (2 à 5 ans) de la vente BtoB en chasse et/ou de la constitution d'un réseau de partenaires. Maîtrise des outils informatiques permettant de faire votre suivi et reporting commercial (Excel, CRM,...). Intérêt pour l'innovation et le secteur de l'énergie. La connaissance du secteur du bâtiment et de son exploitation est un plus.
- Savoir-être : tempérament de « chasseur », curieux, excellent relationnel, autonomie, ténacité, organisé(e), avec une grande faculté d'adaptation.
- Formation : BAC+3 ou supérieur, école d'ingénieur ou de commerce.

Si vous vous reconnaissez, contactez-nous pour rejoindre l'aventure !

CONTACT

Pour répondre à cette offre, merci d'envoyer un e-mail à talents@smart-impulse.com en joignant un CV et une lettre de motivation et vos éventuelles questions.