

Key Partner Manager – Facility Management en startup innovante à impact dans l'énergie

#Greentech #Energie #Scale

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 Key Partner Manager pour participer à sa forte croissance commerciale en développant son réseau de partenaires en France.



Smart Impulse conçoit et développe des <u>solutions de mesure électrique nouvelle génération</u> simples à installer (moins d'une heure, sans outil et sans coupure) permettant, à partir d'un seul point de mesure et d'algorithmes brevetés (*Non Intrusive Load Monitoring* NILM), d'identifier la consommation de chaque type d'équipements dans un bâtiment (éclairage, chauffage, informatique, moteurs, etc). Ces informations permettent aux gestionnaires de bâtiments d'identifier les leviers d'économies d'énergie et d'optimiser leurs consommations dans le temps.

MISSION

Au sein d'une équipe commerciale de 7 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 :

- O Développer notre base client parmi les fournisseurs de services énergétiques aux bâtiments tertiaires à travers la mise en place et l'animation de contrats cadre et de mode de déploiements avec les interlocuteurs clés
- 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
- o 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
- o Assurer votre suivi et votre reporting commercial via la mise à jour du CRM et de vos indicateurs.

ENTREPRISE

Smart Impulse est une entreprise innovante en croissance rapide, fondée en 2011 par trois ingénieur.es de l'Ecole Centrale Paris, qui ambitionne de révolutionner le monde de la gestion de l'Énergie. Smart Impulse est aujourd'hui une équipe jeune et dynamique de plus de 60 personnes. Nos locaux sont situés dans le bâtiment "Cargo", spécialisé dans l'hébergement de sociétés innovantes, dans le 19^{time} arrondissement.

Les plus de Smart Impulse : une équipe jeune, dynamique et éco-responsable, passionnée par l'innovation et portée par les défis de l'efficacité énergétique. Régulièrement : des team-buildings, des foots, des surprises réservées par notre Comité des Fêtes. Rejoignez l'aventure !

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

CONDITIONS

CDI. Poste basé à Paris. Travail à distance partiel possible. Début dès que possible.

Rémunération selon profil, mutuelle, tickets resto (carte Swile)...

PROFIL RECHERCHÉ

- <u>Savoir-faire</u>: expérience (au moins 5 ans) de la vente BtoB grand compte en chasse et/ou de la constitution et de l'animation d'un réseau de partenaires. Intérêt pour l'innovation et le secteur de l'énergie. Maitrise des outils informatiques permettant de faire votre suivi et reporting commercial (Excel, CRM...). La connaissance du secteur du bâtiment et de son exploitation est un plus.
- <u>Savoir-être</u>: vous êtes à la fois à l'aise en « chasse » pour faire du développement et en animation d'un réseau, 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!

POSTULER

Présentez-nous vos talents, vos motivations et vos expériences pour ce poste en répondant à talents@smart-impulse.com