

## Business Developer

### SMB – Commercial chasse PME PMI

**Pour accompagner sa croissance & son ambition sur le segment des PME PMI, le cabinet de conseils indépendant ENERGIES France renforce sa force commerciale à destination des entreprises.** Dans le cadre de sa stratégie de conquête et fort de son succès sur le marché anglais depuis plus de 6 ans, ENERGIES France recrute 4 commerciaux afin de poursuivre sa forte croissance sur le marché français.

Nous sommes persuadés que les talents passionnés font le succès d'une entreprise. Rejoignez l'aventure ENERGIES France !

Au quotidien, nous conseillons et aidons les entreprises à négocier leurs contrats de gaz et d'électricité pour leur permettre de réduire leur budget énergie.

#### **Votre rôle :**

- Vous jouez un rôle de premier plan et avez comme principale mission la création et le développement d'un portefeuille client
- Vous êtes responsable de l'ensemble du cycle de vente : de la prospection (chasse pure) à la conclusion du deal en passant par la fidélisation.
- Afin de proposer les meilleures offres à nos prospects, vous faites preuve de créativité, vous êtes sélectif et impartial dans le choix de vos partenaires et vous négociez avec eux les offres les plus attractives.
- Vous pilotez vos comptes en totale autonomie, vous êtes l'interlocuteur (trice) privilégié(e) de vos partenaires.

Pour réussir et vous permettre d'être opérationnel rapidement, vous bénéficiez d'une organisation dédiée au développement du segment PME-PMI, d'un programme de formation spécifique portant notamment sur la structure, le fonctionnement du marché de l'énergie, les offres et l'approche commerciale à adopter.

En sus, notre équipe à taille humaine et l'expertise de nos consultants vous garantissent de monter rapidement en compétences sur les sujets de l'énergie.

#### **Profil recherché :**

- De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience commerciale significative réussie (BtoB), de préférence dans la vente en cycle court.
- Vous êtes un(e) professionnel(le) de la vente, vous savez négocier, conclure des contrats, fidéliser vos partenaires et avez un fort attrait pour la prospection téléphonique
- Vous souhaitez vous investir, dans une société qui saura vous proposer un plan de carrière et une rémunération liée aux résultats obtenus (salaire fixe + variable non plafonné, réaliste 1ere année : 60k net)
- Une connaissance du marché de l'énergie serait un plus.
- Vous êtes à l'aise pour échanger en anglais.
- Vous êtes de nature optimiste, positif à toute épreuve, tenace et déterminé
- Vous disposez de la souplesse nécessaire pour intégrer une start-up

#### **Localisation**

Poste basé à notre siège de Gateshead

#### **Comment postuler**

Envoyer votre CV à [recruitment@ngpltd.co.uk](mailto:recruitment@ngpltd.co.uk) ou +44.191.490.7736