

# ENERCOOP MIDI-PYRÉNÉES

## recherche un-e

### « Conseiller-ère commercial-e »

#### Société

Créée en janvier 2015, la Société Coopérative d'Intérêt Collectif Enercoop Midi-Pyrénées est une coopérative de fourniture et de production d'électricité 100 % renouvelable, locale et solidaire. Les objectifs de la coopérative, dont le champ d'action se limite principalement à l'ancienne région administrative Midi-Pyrénées, sont les suivants :

- investir collectivement dans des moyens de production d'énergie renouvelable (hydraulique, éolien, solaire, biomasse...);
- commercialiser une énergie d'origine locale et 100% renouvelable aux particuliers, professionnels et collectivités de la région ;
- mettre en œuvre des systèmes permettant le rapprochement entre production d'énergies renouvelables et consommation optimisée, en vue d'une gestion collective de l'énergie au plus près des territoires.

De manière plus globale, le projet d'Enercoop Midi-Pyrénées vise à une réappropriation citoyenne des enjeux énergétiques et des moyens de production en œuvrant dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire.

Enercoop Midi-Pyrénées fait partie d'un réseau de 11 coopératives régionales en France avec lesquelles elle travaille étroitement.

**La coopérative est en plein développement** et le recrutement vise à renforcer l'équipe salariée composée de 8 personnes.



Équipe salariée et bénévole d'Enercoop Midi-Pyrénées

## Missions du poste

Au sein de l'équipe salariée vous interviendrez principalement en tant que chargé-e de mission sur l'activité de commercialisation de l'offre de fourniture d'électricité 100% renouvelable auprès des particuliers et des petits professionnels de moins de 36 kVA.

La principale activité de votre poste sera de traiter les appels et emails entrants afin de répondre aux questions des particuliers et des professionnels souhaitant se renseigner sur l'offre Enercoop. Vous serez donc en mesure de renseigner, établir des estimations tarifaires, convaincre et participer ainsi à atteindre les objectifs de souscriptions de la coopérative sur ce segment. Vous avez une aisance avec les outils informatiques de reporting et CRM. Vous réceptionnez les contrats et les traitez via une interface informatique avec le gestionnaire de réseau de distribution d'électricité.

### Activité commerciale

- **Convertir le flux « entrant » de prospects :**
  - Réalisation d'estimation tarifaire ;
  - Renseignement des prospects « entrants » par téléphone et par courriel ;
  - Animation du canal « chat » sur le formulaire de souscription en ligne ;
  - Réalisation de souscriptions par téléphone.
  
- **Gérer l'administration des ventes des nouvelles souscriptions dans le système d'information :**

jusqu'à ce que le contrat soit actif via nos outils informatiques et l'interface du gestionnaire du réseau de distribution d'électricité.
  
- **Mener des actions de relances et d'acquisitions dite « sortantes » :**
  - Relance de prospects : relance des « souscriptions abandonnées » et des bases de prospects ;
  - Représentation sur des salons ou évènements ;
  - Collaboration sur des actions commerciales sortantes ponctuelles (mobilisation d' « ambassadeurs », actions avec prestataire ou partenaire) ;
  - Prospection de petits professionnels.

### Vous serez également amené-e à participer à la vie coopérative de la structure :

- Participation aux temps forts de la coopérative (Assemblée Générale, séminaire...) ;
- Participation aux réunions d'équipe et à la gouvernance de la coopérative (Holacratie) ;
- Participation à certains groupes de travail, commissions et actions spécifiques pour le réseau Enercoop (regroupant les différentes structures du réseau sur le territoire national) en lien avec vos missions.

## Profil recherché

### Aptitudes nécessaires

- Vous avez de préférence une expérience commerciale de 3 ans dans la prospection et la vente sur le marché BtoC ;
- Sens de l'écoute et de l'accueil ;
- Etre organisé-e, méthodique, rigoureux-se et force de proposition ;
- Excellent relationnel ;
- Maîtrise d'un discours commercial et des techniques de vente ;
- Aisance orale et bonnes capacités rédactionnelles ;
- Savoir concilier travail en équipe et autonomie ;
- Créatif-ve et curieux-se ;
- Connaissance des secteurs de la fourniture énergétique serait un plus ;
- Forte sensibilité aux questions environnementales, à la transition énergétique, à l'économie sociale et solidaire et à ses valeurs

### Caractéristiques du poste

- Type de contrat : CDD de 12 mois évolutif vers un CDI
- Prise de fonction : dès que possible
- Temps de travail : 80 % soit 28 h par semaine (travail occasionnel certains week-ends et soirées)
- Lieu de travail : 26-28 rue Marie Magné – 31300 Toulouse
- Déplacements ponctuels en région et occasionnels à Paris
- Rémunération : 1800€ brut mensuel base temps plein

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation dans un seul fichier au format « pdf » nommé **NOM-PRENOM-COMPART19.pdf** par courrier électronique uniquement, à [bonjour.mipy@enercoop.fr](mailto:bonjour.mipy@enercoop.fr) avant le **22/05/2019**.