

Commercial(e) B to B CDI H/F

L'entreprise

Enerdigit est une jeune entreprise Nantaise créée dans le but d'accompagner la modernisation et la numérisation du réseau électrique.

Nous sommes accrédités par le réseau de transport électrique français (RTE) en tant que responsable d'équilibre et plus particulièrement comme opérateur d'effacement. Notre entreprise participe pleinement au développement de la génération Smartgrids qui représente un secteur d'avenir.

Nous créons et déployons nos propres outils numériques permettant d'assurer l'exploitation des capacités d'effacement et de piloter les consommations d'énergie. Ces innovations ont été reconnues par le ministère de l'énergie et de l'environnement qui nous a décerné le prix de la Greentech Verte.

En travaillant chez nous, vous trouverez au cœur d'un écosystème numérique à la croisée de métiers très différents dans le centre-ville de Nantes. Ville très attractive pour sa qualité de vie ! De plus, au sein de l'entreprise, nous mettons un point d'honneur sur l'équilibre vie professionnelle / vie privée.

Vous recherchez un poste dans une entreprise novatrice ? Vous souhaitez donner du sens à vos missions et participer à la réalisation d'un projet sociétal ? L'environnement et le cadre de vie au travail sont importants pour vous ? Alors notre entreprise est faite pour vous !

La mission

Nous recherchons un(e) commercial(e) terrain passionné(e) à plein temps pour générer des rendez-vous prospects B to B qualifiés et acquérir des nouveaux clients afin de développer et faire croître l'activité d'Enerdigit.

Deux postes sont à pourvoir pour deux zones géographiques différentes :

- la première zone comprend les Hauts de France, la Normandie et le Grand Est.
- la seconde zone regroupe la Bretagne, les Pays de la Loire et le Centre-Val de Loire.

Pour ce faire, vous bénéficiez d'une formation complète pour apprendre notre métier, notre activité et mieux appréhender les enjeux des secteurs de l'énergie et de l'industrie auxquels vous serez confronté(e) chaque jour.

Autonome, vous qualifiez les besoins des industriels en termes d'effacement de consommation et d'efficacité énergétique pour leur proposer les solutions les plus adaptées à leurs besoins. Véritable force au sein de notre équipe, vous négociez les contrats et suivez leur mise en œuvre en relation avec les autres membres d'Enerdigit. La fidélité de nos clients est notre meilleure récompense.

Pour mener à bien votre mission, vous travaillerez en lien avec tous les corps de métiers d'Enerdigit, mais également avec nos partenaires et vous bénéficiez d'outils d'aide à la vente réalisés en interne par Enerdigit.

Vous bénéficierez d'un salaire fixe et d'une partie variable qui sera versée en fonction des affaires rapportées.

Vous aurez à disposition une voiture de fonction, un téléphone portable ainsi qu'un ordinateur.

Profil

Vous remplissez plusieurs de ces conditions ?

- Bon sens de l'**écoute, dynamique, ouvert(e) d'esprit, motivé(e), organisé(e)**
- Expérience 5 ans en démarchage **commercial terrain B to B** dans l'industrie
- Intérêt pour les métiers de l'**énergie** et de l'industrie
- Formation **Bac +4/5** commerciale
- Maîtrise des **outils internet et logiciels**
- Les **challenges** ne vous font pas peur

Si en plus :

- Vous êtes **curieux(se), autonome** et force de proposition
- Vous aimez que l'on vous fasse **confiance**
- Vous aimez faire face à de nouveaux **défis**

Si vous êtes intéressé(e), envoyez votre candidature à contact@enerdigit.fr