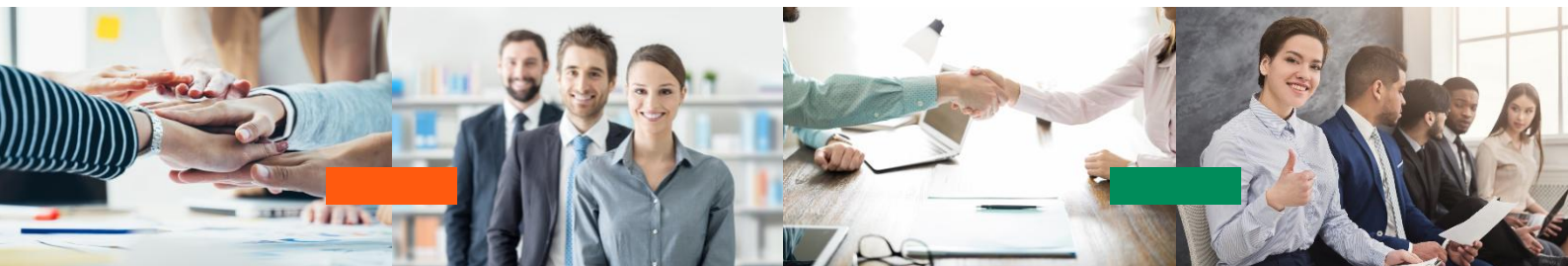


NOUS RECRUTONS

[Responsable commercial canal ventes indirectes F/H]



Fort d'une expérience de 25 ans sur le marché français, Endesa France est un fournisseur d'électricité, de gaz naturel/biogaz et de services énergétiques de référence en B2B.

Notre entreprise se positionne comme un acteur engagé pour la transition énergétique en développant des solutions permettant d'allier efficacité énergétique et respect de l'environnement. Endesa France est la succursale d'Endesa, 1er fournisseur d'électricité et 2nd opérateur gazier du marché espagnol, filiale du Groupe Enel, 1^{er} énergéticien mondial.

Pour accompagner sa croissance et se diversifier, Endesa développe ses ventes d'électricité, de gaz naturel/biogaz et de services énergétiques aux professionnels : copropriétés, artisans, commerçants... via des canaux de ventes directes et indirectes.



LA FONCTION

Pour accompagner sa croissance, Endesa recherche **un(e) Responsable Commercial (e) sur le canal Ventes Indirectes** qui aura pour mission de vendre nos offres de fourniture d'électricité et de gaz mais aussi nos offres de services énergétiques auprès d'un réseau de partenaires et apporteurs d'affaires. **Le poste sera basé à Paris ou Lyon selon votre choix (télétravail partiel possible).**

Vous devrez développer et animer un réseau de partenariats robustes et personnalisés pour chaque offre (énergie et services énergétiques) tout en analysant et révisant la performance de votre réseau de partenaires. Vous serez force de proposition pour remonter en interne le positionnement de nos offres et de notre compétitivité.

Vous serez rattaché à la Responsable des Ventes du pôle Ventes Indirectes et ce poste vous donnera la possibilité d'avoir une vision commerciale pluridisciplinaire en développant une offre de services variés.

Vous évoluerez dans un contexte international et aurez l'occasion de participer, en tant qu'acteur clef, à l'élaboration de projets commerciaux de leur conception à leur concrétisation.



VOS RESPONSABILITÉS

- Le développement de la commercialisation de l'offre de services énergétiques et de fourniture d'énergie auprès des partenaires et des apporteurs d'affaires.
- La création de nouveaux partenariats avec de nouveaux acteurs.
- L'animation des ventes de votre réseau.
- L'analyse de la performance de votre réseau et la mise en place d'actions correctives si besoin.

Vos principales activités seront les suivantes :

- Participer à la construction des accords-cadres de partenariat et être force de proposition sur la stratégie commerciale pour leur déploiement.
- Animer votre réseau de partenaires de vente externalisée à travers la formation, l'accompagnement et les actions commerciales afin de fidéliser votre réseau et améliorer les ventes au quotidien.
- Remonter les besoins terrain et participer activement au développement des offres et services.
- Suivre la rentabilité du canal de vente externalisée et être force de proposition sur les politiques de rémunération.
- Participer à l'élaboration des workflows de commercialisation et aux règles de gestion en collaboration avec l'équipe digitale.
- Garantir la qualité de la commercialisation et du respect des règles de gestion commerciale via les canaux et partenaires de vente externe.
- Etablir le reporting de l'activité pour s'assurer de l'atteinte des objectifs.
- Manager des équipes externes.
- Déplacements réguliers en France et à l'étranger à prévoir.

Nous vous proposons un poste passionnant, dans lequel vous développerez de nombreuses compétences techniques et relationnelles, dans un contexte international et multiculturel.



VOTRE PROFIL

- Formation supérieure Ecole de commerce ou universitaire de niveau Bac +5.
- **3 ans minimum d'expérience sur une fonction de développement commercial impérativement.**
- Expérience dans le domaine de l'énergie (fourniture, services énergétiques, CEE) est un plus.
- Maîtrise du Pack Office.

Vos qualités :

- Goût pour le développement commercial et l'accompagnement terrain.
- Solides compétences de négociation.
- Excellent relationnel (qualité d'écoute et d'analyse, dynamisme).
- Rigueur et sens de l'organisation, polyvalence et, proactivité.
- Grande curiosité afin de détecter de nouvelles opportunités marchées.
- Appétence marquée pour l'analyse des données commerciales et leur exploitation.
- Autonomie et adaptabilité dans un contexte de fort développement d'activités.



POUR POSTULER

Pour postuler, merci d'envoyer un CV à :

recrutement@endesa.fr
copie : oriane.rameh@enel.com