

Fort d'une expérience de 20 ans sur le marché français, Endesa Energia France est la succursale d'ENDESA, 1er fournisseur d'électricité et 2nd opérateur gazier du marché espagnol, filiale du Groupe ENEL, 1er énergéticien mondial.

Endesa France est un fournisseur référence du B2B en gaz naturel, services énergétiques et des solutions de mobilité durable.

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 autour de trois axes : le gaz 100 % renouvelable et local, la mobilité durable et la performance énergétique.

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

### **La fonction :**

Nous recherchons un(e) **Responsable Commercial (e) du canal Ventes Indirectes** qui aura pour mission de vendre nos offres de fourniture de gaz et d'électricité mais aussi nos offres de services énergétiques (CEE, Rénovation Globale) auprès d'un réseau de partenaires et apporteurs d'affaires. Vous devrez développer un réseau de partenariats robustes et personnalisés pour chaque offre (énergie et services énergétiques) tout en assurant l'animation commerciale du réseau. Vous serez rattaché à la Responsable des Ventes Entreprises et Collectivités 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.

Basé à Lyon ou à Paris, selon votre choix, dans l'équipe Entreprises et Collectivités, vous aurez pour mission :

- 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

### **Les activités principales sont 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 à travers la formation, l'accompagnement et les actions commerciales afin de fidéliser votre réseau et améliorer les ventes
- Remonter les besoins terrain et participer activement au développement des offres et services.
- Répondre aux appels d'offres complexes et/ou multisites
- Négocier les contrats de fourniture d'énergie et des prestations de services énergétiques
- Assurer le reporting de l'activité pour s'assurer de l'atteinte des objectifs.

### **Votre profil:**

- Formation supérieure Ecole de commerce ou universitaire de niveau Bac +5
- 3 ans minimum d'expérience sur une fonction de développement commercial
- Maîtrise du Pack Office

### **Vos qualités:**

- Goût pour le développement commercial.
- 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 de marché.
- Autonomie et adaptabilité dans un contexte de fort développement d'activités.

Pour postuler, merci d'envoyer un CV à jour à [recrutement@endesa.fr](mailto:recrutement@endesa.fr)