

# NOUS RECRUTONS:

## RESPONSABLE INTERNAL COMMERCIAL DÉCARBONATION F/H

Endesa Energia France est un fournisseur d'électricité, de gaz naturel et de services énergétiques en France. Avec plus de 20 ans d'expérience, l'entreprise est un acteur de référence en B2B. Elle favorise la transition énergétique en proposant des solutions alliant efficacité et respect de l'environnement.

Endesa Energia France est la succursale d'ENDESA, premier fournisseur d'électricité et deuxième opérateur gazier en Espagne, filiale du Groupe ENEL, leader mondial de l'énergie.

## LA FONCTION

La transition énergétique impose des objectifs ambitieux d'économies d'énergie, d'énergie renouvelable et de nouveaux usages de l'énergie qui vont modifier profondément le panorama du marché dans son ensemble. Pour accélérer cette transition, Endesa cherche au sein de l'équipe commerciale Grands Comptes un Responsable Commercial Décarbonation pour développer la vente de BioGNV dans les stations publiques d'Endesa, ainsi que le développement de nouveaux projets de stations BioGNV privées.

Le Responsable Commercial Décarbonation aura également un portefeuille de vente d'énergie (électricité et gaz) à des clients Grands Comptes. Il sera le référent de l'équipe commerciale pour développer, en lien avec notre bureau d'études, des produits d'efficacité énergétique (comme la Gestion Thermique des Bâtiments), des solutions d'installations solaires photovoltaïques.

Basé au bureau de Paris Haussmann ou de Lyon Part-Dieu, vous serez rattaché au Head of Key Accounts et votre périmètre sera national. Vous rejoignez une entreprise internationale, dynamique et à taille humaine.

## VOS MISSIONS

- Densification des stations GNV en exploitation afin d'atteindre les plans commerciaux
- Animation des ventes de GNV/BioGNV dans les stations publiques :
  - Développement des ventes dans les stations publiques GNV Endesa auprès des grands comptes transport régionaux et nationaux, mais également les exploitants des réseaux de transport urbain, d'autocars, ou les collecteurs de déchets urbains.
  - Lobbying auprès des collectivités et des départements/régions pour promouvoir le BioGNV
- Vente de stations BioGNV privées :
  - Détection de projets de stations privées
  - Sécurisation du contrat d'avitaillement
- Vente d'énergie (gaz et électricité) à un portefeuille de clients

- Référent de l'équipe commerciale Grands Comptes pour les produits d'efficacité énergétique (GTB) ou ENR (Photovoltaïque)

## VOTRE PROFIL

- Diplômé Bac+5 ingénieur ou école de commerce.
- Vous avez 3 ans minimum d'expérience dans une fonction commerciale.
- Vous connaissez le monde de l'énergie.
- Vous avez un bon niveau d'anglais (C1) et la maîtrise de l'espagnol (B2) sera un plus.
- Vous êtes parfaitement à l'aise dans la prospection et la négociation commerciale.
- Vous savez faire preuve de patience lorsque la durée des cycles de vente l'exige.
- Votre autonomie et votre adaptabilité feront la différence dans un contexte de start-up en fort développement.
- Vous êtes passionné par les évolutions constantes du secteur de l'énergie, les perspectives de la
- Mobilité propre et les ENR.
- Des déplacements hebdomadaires sont à prévoir.

## POUR POSTULER

Si vous êtes motivé(e) et souhaitez évoluer dans un environnement stimulant, merci d'envoyer un CV avec la référence RCD à [recrutement@endesa.fr](mailto:recrutement@endesa.fr)