

Conseiller.e commercial.e en rénovation énergétique / Secteur CVDL

Dorémi SAS solidaire est une « start-up » de l'économie sociale et solidaire, filiale de l'Institut négaWatt (incubateur de projets pour la transition énergétique).

Nous avons développé le dispositif Dorémi pour relever un défi : rendre largement accessible la rénovation complète (en une seule fois) et performante des maisons, notamment pour les ménages en précarité énergétique.

Dorémi a ouvert son capital à des partenaires (fonds solidaires et sociaux de Schneider Electric, France Active et MAIF), ainsi qu'à 500 citoyens début 2019, pour renforcer sa dynamique.

Le programme de Certificats d'Économies d'Énergie (CEE) Facilaréno permet depuis début 2019 un changement d'échelle avec le déploiement du dispositif sur 150 territoires au niveau national pour disposer d'au moins 125 groupements d'artisans opérationnels d'ici fin 2021, ce qui nous amène à déployer des agences régionales (à ce jour : Lyon, Bordeaux, Blois, Paris, Rennes. Ce programme a été prolongé jusqu'en 2024 pour déployer Dorémi sur 8 Régions, 150 territoires, et former 375 groupements d'artisans supplémentaires.

Dorémi passe ainsi d'une phase de preuve de concept à une phase de déploiement qui représente une évolution importante de ses activités et de son modèle économique, basé sur des services aux artisans et aux collectivités. Ce contexte de fort développement conduit également à renforcer très significativement l'équipe. Notre objectif est d'atteindre le plus rapidement un rythme de 1000 rénovations complètes et performantes par an.

Missions

Vous intégrerez l'agence Centre Val-de-Loire constituée d'un responsable d'agence en charge des relations avec les collectivités territoriales, un référent technique, un conseiller commercial terrain. Vous interviendrez en renfort du conseiller commercial actuellement en place sur le développement commercial à destination des artisans. L'autre conseiller se concentrant davantage sur l'accompagnement des propriétaires.

Au démarrage du poste, développer le portefeuille clients sur la cible artisans

- Accroître le nombre d'artisans dans nos sessions de formation, préalable à leur entrée dans notre réseau
 - Identifier les réseaux locaux d'artisans et développer des partenariats déjà signés ou nouveaux pour mobiliser des artisans (locaux ou nationaux)
 - Identifier les événements commerciaux pertinents pour l'entreprise, et y participer (foires/salons...)
 - Construire une stratégie d'approche commerciale dans différents contextes territoriaux de la région couverte par l'agence
 - Réaliser des actions de prospection artisans (le + possible sur des cibles pré qualifiées)
- Créer une véritable relation de confiance avec les artisans du territoire pour les amener à intégrer le réseau Dorémi
 - RDV de signature d'adhésion au réseau Dorémi
 - Événement d'animation du réseau d'artisans (avec les artisans déjà adhérents et les artisans futurs adhérents)

- Leur apporter un soutien commercial dans les étapes clés, jouer un rôle de facilitateur lors des premiers RDV et chantiers, présentation et portage des partenariats locaux et nationaux aux artisans (fourniture et matériaux)
- Assurer l'interface entre les services marketing/commercial basé au siège de l'entreprise et l'agence régionale
- Assurer un reporting hebdomadaire à l'agence des RDV effectués
- Participer à certaines étapes de la formation Dorémi (séquences commerciales)

Profil attendu

Expériences significatives (mini 5 ans) sur un poste en tant que technico-commercial terrain, idéalement dans le secteur de l'énergie ou du bâtiment.

Qualités : sens du contact et de la relation client, qualité d'écoute, capacité d'analyses, vente et négociation, bonne aisance relationnelle téléphone et physique, savoir travailler en autonomie. Plus qu'un vendeur, nous recherchons une personne qui saura accompagner le ménage et les artisans en confiance.

Culture d'entreprise

Les structures du « groupe négaWatt » (Association négaWatt, Institut négaWatt et Dorémi SAS solidaire) comptent actuellement une soixantaine de salariés, Dorémi se compose d'une 40aine de salariés. Son organisation additionne les forces d'une structure hiérarchique et celles d'un mode de gouvernance partagée (inspiré d'holacracy fondé sur l'intelligence collective, l'autonomie et la responsabilité partagée). Au-delà des compétences, nous recherchons des personnes motivées pour accompagner les changements que la transition énergétique et écologique implique, partageant les valeurs d'une équipe engagée dans un projet collectif porteur de sens. Les postes sont évolutifs au gré des besoins de l'organisation et des élans individuels.

Cadre de travail

Des déplacements sont à prévoir sur la région Centre Val de Loire. Bureaux basés à Blois. CDI forfait jour, véhicule de service disponible à l'agence ou location de véhicule autopartage, téléphone, ordinateur portable. Prise en charge de la mutuelle individuelle à 95%, possibilité mutuelle famille.

Parcours d'intégration au siège de l'entreprise 2 semaines, puis intégration terrain.

Salaire : 33 k€ annuel

Processus de recrutement :

CV et lettre de motivation à envoyer au format CV_Prenom_Nom et LM_Prenom_Nom à recrutement@renovation-doremi.com avant le 31/12/2021.

Entretiens de recrutement prévus début janvier pour une prise de poste 1^{er} trimestre 2022

Objet du mail : conseiller CVDL (merci de bien mentionner l'objet du mail car plusieurs recrutements sont en cours)