

## Conseiller(e) en rénovation performante sédentaire

Rejoignez un acteur incontournable de la transition écologique

10% de la consommation totale de l'énergie française est engloutie par le chauffage des maisons construites avant 1975 et la rénovation par étape ne peut atteindre la performance énergétique. Dorémi est née de ces deux constats !

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).

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 500 groupements d'artisans opérationnels d'ici fin 2024, sur 8 régions (à ce jour : Lyon, Bordeaux, Blois, Paris, Rennes).

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.

Dans le cadre de ce développement, nous recherchons notre Conseiller(e) Commercial.e sédentaire

### 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 quarantaine 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 implique, partageant les valeurs d'une équipe engagée dans un projet collectif porteur de sens.

### Vos Missions

Vous êtes rattaché.e au service Marketing et Commercial au sein du siège de Dorémi, dans une équipe de douze personnes (6 commerciaux terrains, 3 commerciaux sédentaires, un responsable du développement et 3 chargées de marketing et communication).

Votre première mission sera de répondre aux demandes entrantes des particuliers concernant leurs projets de rénovation. Vous devrez qualifier les leads entrants en identifiant le besoin du client et la pertinence du projet avec un premier niveau de conseil autour de la Rénovation Performante.

Vous serez en charge de la prise de RDV, du suivi des leads et de la mise à jour de la base CRM ainsi que de la relance client.

Vous serez mis.e à contribution pour participer à des actions de prospection pour faire connaître l'offre de formation et de services Dorémi aux artisans.

Dans un deuxième temps vous serez amené.e à effectuer des RDV terrain. Vous accompagnerez les particuliers, vous les rassurez et les convaincrez dans les étapes clés de leur projet de rénovation énergétique (qualification de leurs besoins, accompagnement plan de financement, pré-visite, état des lieux avec artisans, etc.)

Une fois la partie technique maîtrisée, vous aurez la possibilité de contribuer :

- au développement du réseau en proposant aux artisans formés d'intégrer le réseau Dorémi
- à l'animation du réseau d'artisans Dorémi en créant une véritable relation de confiance avec eux.

### Profil attendu

Vous vous sentez concerné.e par le sujet de la transition énergétique et écologique et vous avez un attrait pour le bâtiment et/ou la rénovation et vous disposez d'une expérience réussie dans un poste similaire (commercial terrain ou sédentaire).

Vous possédez les qualités suivantes : sens du contact et de la relation client, qualité d'écoute, capacité d'analyse, vente et négociation, bonne aisance relationnelle téléphone et physique, savoir travailler en autonomie.

Vous êtes titulaire du Permis B

Plus qu'un vendeur, nous recherchons une personne qui saura accompagner les particuliers et les artisans en confiance

### Cadre de travail

Le poste est localisé à Valence TGV possibilité de télétravail 3 jours/semaine dans un second temps. Prise en charge à 100% des abonnements de transport en commun régionaux (selon conditions). Prise en charge de la mutuelle individuelle à 95%, possibilité mutuelle famille.

Dans une dynamique de qualité de vie au travail, nous prévoyons pour vous un accueil et un parcours d'intégration avec l'ensemble de l'équipe en place.

**Salaire :** entre 34 et 36 k€ annuel selon profil et expérience

**Processus de recrutement :**

CV et lettre de motivation à envoyer au format CV\_Prenom\_Nom et LM\_Prenom\_Nom recrutement@renovation-doremi.com / Objet du mail : commercial sédentaire