



ZEPHYRE

gaelle@zephyre.fr

Offre de poste commercial « grands comptes » – Entreprise liée à la mobilité électrique / services pour voitures électriques

Lieu : Paris – Station F (le plus gros incubateur d'Europe)

Fonction : Commercial/ Développement clients BtoB

Zephyre, (www.zephyre.fr) fournit l'installation, la gestion et la maintenance de **bornes de recharge** sur des emplacements de parking de type privés. Notre objectif est de conseiller, accompagner et faciliter la vie du propriétaire de véhicule électrique.

Le véhicule électrique crée une «disruption» dans l'industrie Automobile.

Le marché est en fort développement et rejoindre cette industrie vous permettra de vous positionner sur ce marché.

Les clients sont essentiellement des entreprises, hôtels, groupes gestionnaires d'immeubles, syndicats de copropriétés et collectivités locales.

Les entreprises réfléchissent toutes à la transition vers une flotte de véhicules électriques, et de façon plus générale à la mobilité électrique, afin d'optimiser les coûts et soigner l'image RSE et innovante.

Zephyre travaille avec des partenaires électriciens homologués pour l'installation, et cherche à se concentrer sur la relation client afin de lui apporter le meilleur service.

Vos principales responsabilités :

Activité commerciale/Marketing:

- Prospection de clients
- Répondre aux questions des clients et les éduquer sur ce marché naissant
- Contribuer à l'évolution des offres commerciales de la marque sur les cibles "B to B" et partenariats "B to C"
- préparation des supports marketing
- Contribuer à la stratégie de commercialisation et de pricing

Vous jouerez un rôle fondamental dans la réalisation de nos ambitieux objectifs d'acquisition de clients et de croissance des revenus. Pour ce rôle, il est important que vous ayez une bonne compréhension du secteur de l'énergie et de la dynamique et des exigences pour les solutions de recharge VE (véhicule électrique).

Vous devez être à l'aise pour faire des dizaines d'appels par jour, car votre activité consistera à générer des prospects, des prospects de démarchage téléphonique, en collaborant avec des partenaires, en suscitant l'intérêt, en qualifiant les prospects et en clôturant les ventes.

- Développer et maintenir une base de données clients et prospects
- Suivi des nouveaux leads et références issus des activités marketing
- Identifier les perspectives de vente et contacter ces comptes
- Répondre et suivre les demandes d'informations et de ventes par e-mail / courrier, téléphone
- Surveiller et faire rapport sur les activités et fournir des informations de gestion pertinentes
- Préparer des présentations, des propositions, faire des devis, factures et des contrats de vente
- Améliorer l'expérience de service à la clientèle afin de développer la fidélité
- Assurer la liaison et assister aux réunions avec d'autres fonctions de l'entreprise nécessaires à l'exécution des tâches
- Créer des solutions et assurer un processus de vente fluide et de suivi client, notamment suivi des installations, coordination avec les électriciens (organiser les RDV clients) et fabricant de bornes, suivi des dossiers de subventions, suivi des règlements clients

Compétences requises :

Au moins 4 ou 5 ans d'expérience en vente

Connaissance approfondie ou volonté d'acquérir rapidement les connaissances du secteur des VE

Affinité avec les technologies renouvelables, l'innovation de produit et de service

Compréhension du comportement d'achat du client

Joueur d'équipe dynamique avec une mentalité pratique

Qualités indéniables de commercial/marketing

Excellentes compétences Microsoft Office

Bonne organisation, autonomie, grande capacité de gestion des priorités.

L'adaptabilité, la réactivité, et la pro-activité sont essentiels.