

CDI commercial.e B2B/B2C Ile de France Prise de poste fin d'été

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 Facilaréno permet depuis début 2019 un changement d'échelle avec le déploiement du dispositif sur 50 territoires au niveau national pour disposer d'au moins 250 groupements d'artisans opérationnels d'ici fin 2021, ce qui nous amène à déployer des agences régionales.

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, aux ménages 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

Dans le cadre d'une création de poste, vous intégrerez l'agence en région parisienne qui se composera de 2 autres personnes qui seront recrutées : un.e responsable d'agence et partenariat, et un.e référent.e technique

Vos missions consisteront en particulier à :

1. Développer le portefeuille clients sur 2 cibles privilégiées du dispositif Dorémi :
 - Particuliers : les accompagner, les rassurer et les convaincre 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. (RDV pris au préalable par le commercial sédentaire)
 - Artisans : créer une véritable relation de confiance avec les artisans du territoire pour les amener à intégrer le réseau Dorémi (prospection, prise de RDV pour les Etats des lieux techniques, relances devis...), 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)
- => en fonction de la personne recrutée, une 3ème cible pourra être ajoutée :
- Collectivités territoriales : Prospecter de nouveaux territoires qui peuvent être intéressés pour mettre en place Dorémi, identifier leurs besoins, les accompagner à la bonne articulation de leurs actions existantes et de la méthodologie de rénovation performante
2. Identifier les événements commerciaux pertinents pour l'entreprise, et y participer (foires/salons...)
 3. Construire une stratégie d'approche commerciale dans un contexte territorial.
 4. Assurer l'interface entre les services marketing/commercial basé au siège de l'entreprise
 5. Porter l'offre de service Dorémi sur le territoire, participer à certaines étapes de la formation Dorémi
 6. Assurer un reporting hebdomadaire au siège des RDV effectués.

Profil attendu

Vous aimez les défis ? ce poste est fait pour vous, tout est à créer sur le secteur géographique !

Expériences significatives sur un poste commercial terrain, idéalement dans le secteur de l'énergie ou du bâtiment. Une connaissance des dispositifs de financement auprès des particuliers est un plus. Motivation nécessaire pour les enjeux de la transition énergétique.

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 50 salariés, organisé selon 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

Le poste est localisé en Ile-de-France, les bureaux seront situés dans le 13ème proche de la Butte-aux-Cailles. Des réunions hebdomadaires sont prévues avec les membres de l'agence, ainsi que des déplacements 2j/mois au siège à Valence TGV avec l'ensemble de l'équipe.

Des déplacements sont à prévoir sur le secteur la région Ile-de-France, sur les territoires ayant lancés Dorémi, ainsi que sur les territoires prospects (environ 2 à 3j/semaine)

CDI cadre forfait jours (215 jours/an). Véhicule de service ou location autopartage, téléphone, ordinateur portable. Prise en charge de la mutuelle individuelle à 95%, possibilité mutuelle famille.

Parcours d'intégration au siège de l'entreprise (1 mois au siège à Valence TGV à la prise de poste), puis intégration terrain avec l'équipe en place.

Salaire selon profil et expériences

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 25/07/2020.

Objet du mail : commercial.e Ile-de-France (merci de bien mentionner l'objet du mail car plusieurs recrutements sont en cours).

Planning prévisionnel d'entretiens : fin aout