



CHARGE·E DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - CDI

Le Groupement d'Employeurs pour le Développement des Énergies Renouvelables en Rhône-Alpes (GEDERRA) réunit 11 structures de la Transition Énergétique et de l'Économie Sociale et Solidaire dans un objectif de mutualisation de l'emploi (plus d'informations sur [notre page internet](#)).

GEDERRA recrute un·e chargé·e de développement commercial des activités kits photovoltaïques et accompagnement, pour une mise à disposition auprès d'une de ses structures adhérentes : Solarcoop.

PRESENTATION DE LA STRUCTURE DE MISE A DISPOSITION

Solarcoop est une Société Coopérative d'Intérêt Collectif. Son objectif est d'influencer significativement la transition énergétique dans le cadre de projets photovoltaïques individuels et citoyens en appliquant des valeurs coopératives et éthiques.

L'ambition de la Solarcoop est de faciliter la mise en œuvre d'installations solaires photovoltaïques individuelles, à travers 2 activités :

- **La sensibilisation au solaire photovoltaïque**, à travers la commercialisation de kits photovoltaïques à installer soi-même et la mise à disposition de ressources documentaires ou pédagogiques à usage des particuliers.
- **L'accompagnement de particuliers lors de la mise en œuvre d'installations photovoltaïques** de 3 à 9kWc : étude de faisabilité technique et financière / offre de prix, fourniture et pose par un installateur labellisé Solarcoop / élaboration du dossier administratif.

PRESENTATION DU POSTE A POURVOIR

En tant que chargé·e de développement commercial, vous contribuez à renforcer et élargir les canaux de vente tout en établissant des relations stratégiques avec divers acteurs de l'écosystème de la transition énergétique. Vous êtes en relation avec les collectifs citoyens mais aussi avec toutes cibles connexes à cet écosystème : collectivités locales engagées dans la transition énergétique, associations, communautés de communes.

Vous jouez un rôle central dans la planification et la mise en œuvre d'actions commerciales, tout en garantissant le respect des objectifs financiers et stratégiques de la structure.

Vos principales missions sont les suivantes :

Développement commercial et organisation de l'activité :

- Identifier les cibles prioritaires (collectifs citoyens, collectivités locales, associations, communautés de communes, ...).
- Planifier et coordonner l'activité commerciale en lien avec l'équipe dédiée.
- Participer à la définition du budget prévisionnel et assurer son suivi.
- Contribuer à la création et à l'évolution des outils de vente (plaquettes, site Internet...).

Prospection :

- Approcher des partenaires potentiels identifiés dans les cibles définies.
- Présenter les activités et les avantages associés.
- Documenter les échanges et établir des contrats de partenariat.
- Mettre en œuvre les collaborations validées.

Suivi et optimisation des relations partenariales :

- S'assurer que les partenaires disposent des ressources nécessaires (formations, supports techniques, informations produits).
- Assurer un suivi régulier et maintenir le lien via différents canaux (mail, téléphone, visites, webinaires).
- Préparer et organiser les commandes groupées (kits, accompagnements), en collaboration avec les partenaires.

Reporting et prévisions :

- Participer aux réunions d'équipe et partager les informations pertinentes pour les prévisions à court terme.
- Alerter sur les partenariats à risque et proposer des actions correctives.

Contribution au développement de nouveaux produits :

- Participer à l'élaboration de la roadmap produits (produits propres et partenaires).
- Veiller à l'adéquation entre les développements et les attentes des clients.
- Identifier des clients pour tester les prototypes et recueillir leurs retours.

PROFIL RECHERCHÉ

• Diplômes et expériences

Vous avez une formation technique (bac +2 minimum) et idéalement une première expérience dans le domaine de l'énergie et du photovoltaïque en particulier.

Vous avez une expérience en développement commercial ou gestion de partenariats et idéalement en gestion d'équipe.

• Compétences et savoir-être

Vous avez de bonnes capacités d'expression écrite et orale ainsi qu'une aptitude à la vulgarisation de sujets techniques. Patience, diplomatie et rigueur sont également des qualités qui vous permettent d'accompagner efficacement les client-es.

Vous êtes autonome, avez d'excellentes capacités organisationnelles et un vrai esprit d'équipe.

Vous êtes force de proposition. Vous appréciez encadrer une petite équipe dans un esprit collaboratif.

CONDITIONS DU POSTE

- Contrat à durée indéterminée à temps plein (35h/semaine).
- Poste en télétravail 4 jours sur 5, avec 1 journée par semaine en présentiel à Mornant (69).
- Rémunération brute annuelle entre 30 000 € et 40 000 € selon profil et expérience.
- Chèques déjeuner, prévoyance, mutuelle de groupe.
- Prise en charge par l'employeur de 50% de l'abonnement transport en commun ou indemnités kilométriques vélo.
- Poste à pourvoir dès que possible.

POUR POSTULER

Envoyer CV et lettre de motivation, d'ici le 31/01/2025 à recrutement@gederra.fr