Chargé d'Affaires Partenariat B2B (H/F)

Paris, Île-de-france

Référence
20010910362

Date de publication
09/01/20

Entreprise
Effy

Région
Île-de-france

Ville
Paris

Secteur
Ingénierie

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

Le groupe Effy est le premier acteur en efficacité énergétique auprès des particuliers.

Fondé en 2008, il accompagne et propose des solutions d'économie d'énergie à tous les ménages qui souhaitent améliorer le confort de leur logement, réduire leur empreinte écologique et leur dépenses énergétiques.

Avec ses 170 collaborateurs, notre société conseille et oriente via ses sites internet (quelleenergie.fr, pacte-energie-solidarite.fr, calculeo.fr, laprimeenergie.fr…) plus deux millions de particuliers tous les mois vers les solutions d'économies d'énergie les plus adaptées.

Convaincu que la transition énergétique est indissociable des enjeux sociaux, le groupe EFFY est particulièrement engagé à accompagner les personnes les plus modestes dans la réalisation de leur projet d'économie d'énergie.
Aujourd'hui, grâce à notre Pacte Energie Solidarité, déjà plus de 70 000 personnes modestes ont pu bénéficier de solutions de rénovation énergétique à 1€ dans toute la France.

Comme nous, vous vous sentez concerné par la transition énergétique et solidaire Alors venez relever de manière innovante et audacieuse ces défis dans une équipe jeune, dynamique et ambitieuse

Nous recherchons un(e) :

Chargé d'Affaires Partenariat B2B (H/F)

Votre mission :

En tant que Chargé d'Affaires Partenariat B2B, vous animerez un réseau de Partenaires Régionaux spécialistes de l'isolation (recrutement et développement).

Vous défendrez les intérêts du groupe et de sa filiale et veillerez à la bonne exécution du partenariat.

Pour cela, vous aurez pour principales missions :

- Mettre en oeuvre la politique de relations Partenaires selon les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par le Responsable du service.

- Garantir la qualité du service (Visites Techniques - Chantiers) aux Partenaires et les délais de réalisation qui y sont liés.

- Organiser votre planning d'activité et de Rdv Partenaires qui vous sont confiés, ainsi que la mise en oeuvre des priorités et axes de travail fixés pour chacun des partenaires.

- Par votre présence sur le terrain, vous devrez assurer le suivi de votre portefeuille.

- Réaliser et garantir une parfaite intégration des nouveaux partenaires (Formation Salesforce mobile, process interne en Visites Techniques et Chantiers principalement).

- S'assurer de l'éligibilité des futurs Partenaires sélectionnés par l'équipe de prospection par un Rendez-vous d'audit chez le professionnel.

Votre Profil :

De formation Bac.2 type BTS/DUT dans le domaine commercial, vous justifiez d'une expérience d'au minimum 2 ans dans une fonction similaire.

Votre forte culture commerciale et des résultats vous permettrons d'atteindre vos objectifs.

Vous êtes, également, réactif et ouvert au changement permettant de contribuer à l'amélioration de la satisfaction des Partenaires.

Votre capacité d'écoute, votre excellent relationnel et votre dynamisme vous permettra de mener à bien cette mission.

Vous maitrisez le pack office et avez l'habitude de travailler sur des CRM (idéalement Salesforce).

Permis B indispensable

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI
Rémunération : à négocier selon profil

Poste basé à Paris
Des déplacements hebdomadaires sont à prévoir (1 à 2).