



Head of Development – H/F

A propos de Symphonics

⚡ Symphonics, acteur innovant de services énergétiques à destination des clients résidentiels et tertiaires, se donne pour mission d'aligner les intérêts des consommateurs avec ceux du réseau électrique, tout en réduisant les émissions de CO₂ engendrées par la consommation d'électricité. ⚡

Concrètement, nous faisons bénéficier nos clients d'un service personnalisé de supervision et d'optimisation de la consommation de leurs équipements connectés en fonction de leurs usages, afin de réduire leur facture d'électricité, leur empreinte carbone mais également les contraintes sur le réseau électrique.

Dans le cadre de notre développement rapide, nous recherchons un Head of Development - h/f.

Symphonics, spécialisée dans le secteur de l'énergie et des équipements électriques, recherche un Head of Development afin de renforcer sa présence sur le marché et développer notre portefeuille client.

Missions

Encadré(e) par notre Directeur Général, vous aurez pour mission de piloter le développement commercial de la société, en assurant la croissance du chiffre d'affaires tout en animant un réseau de partenaires solides.

- **Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale**
 - Analyser les tendances du marché, la concurrence, et identifier les opportunités de développement dans le secteur de l'énergie et des équipements électriques.
 - Définir et mettre en place une stratégie commerciale adaptée aux objectifs de l'entreprise.
 - Élaborer et suivre le plan de développement commercial en collaboration avec la direction.
 - Proposer des actions marketing pour accompagner la prospection et la conquête de nouveaux marchés.
- **Animation d'un réseau de partenaires**
 - Animer, développer et renforcer les relations avec les partenaires stratégiques (fournisseurs, distributeurs, fabricants, intégrateurs).
 - Rechercher et identifier de nouveaux partenaires pour enrichir et diversifier le réseau.
 - Participer à des salons, événements professionnels et forums pour promouvoir les solutions de l'entreprise.
 - Veiller à la satisfaction des partenaires et clients en établissant des relations de confiance.
- **Prospection directe et acquisition de nouveaux clients**
 - Effectuer une prospection active afin d'identifier de nouveaux clients.
 - Conduire les négociations commerciales pour conclure des contrats.
 - Réaliser des propositions commerciales adaptées aux besoins spécifiques des clients.
 - Participer à la préparation et à la présentation des offres et répondre aux appels d'offres.
- **Suivi de la mise en œuvre des projets**
 - Assurer le suivi des projets depuis la phase de vente jusqu'à leur réalisation, en lien avec les équipes techniques et opérationnelles.

- Coordonner les équipes internes et partenaires externes pour garantir le respect des délais, des coûts et des exigences qualité.
- Suivre les indicateurs de performance et financier et ajuster les actions si nécessaire.

Profil recherché

De formation Bac+5, vous disposez d'une expérience significative dans le développement commercial d'au moins 3 à 5 ans dans le secteur de l'énergie ou des équipements électriques. Vous disposez de compétences solides et avérées et notamment :

- Forte aptitude à la négociation commerciale et à la gestion de partenariats.
- Compétences en stratégie commerciale et développement de business.
- Esprit d'analyse, d'innovation et sens de l'initiative.

Vous êtes dynamique, orienté résultats et aimez travailler au sein d'une petite structure. Vous disposez d'un bon relationnel ainsi que de la capacité à travailler de manière autonome. Vous êtes capable de présenter des résultats quantitatifs et qualitatifs de manière claire et concise.

Avantages :

- Possibilité d'évolution rapide au sein d'une entreprise en croissance.
- Rémunération attractive avec variable sur objectifs.
- Environnement de travail stimulant et innovant.

Informations complémentaires

- **Lieu** : 18bis rue Molitor, 75016 Paris
- **Début** : asap

Rejoignez-nous pour une **expérience enrichissante** au sein **d'une entreprise dynamique et innovante**, où vos idées auront un réel impact sur la transition énergétique.

Envoyez votre CV à recrutement@symphonics.fr