



Business Developer – 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 Business Developer - h/f.

Mission et responsabilités

Vous aurez pour mission de renforcer notre présence sur le marché, de développer notre portefeuille client et d'animer 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 du solaire, du stockage et de l'efficacité énergétique
 - Élaborer et suivre le plan de développement commercial en collaboration avec la direction
- **Animation d'un réseau de partenaires**
 - Animer, développer et renforcer les relations avec les partenaires stratégiques (fournisseurs, distributeurs, fabricants, intégrateurs, mainteneurs)
 - 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
- **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

Vous disposez d'une expérience significative dans le développement commercial d'au moins 2 ans dans le secteur de l'énergie, de la production solaire, des certificats d'économies d'énergie ou des équipements électriques. Vous avez un tempérament de « chasseur » et aimez le contact avec des partenaires ainsi que la culture du résultat et du dépassement d'objectifs.

Vous disposez de compétences solides et avérées et notamment :

- Développement commercial : prospection ciblée, chasse, création de partenariat, négociation commerciale, animation de la relation avec les partenaires stratégiques ;
- Appétence pour les concepts techniques et logiciels liés à la gestion de l'énergie ainsi que la capacité à les vulgariser ;
- Esprit d'analyse, d'innovation et sens de l'initiative ;
- Capacité à présenter des résultats quantitatifs et qualitatifs de manière claire et concise.

Pourquoi rejoindre SYMPHONICS ? :

- Possibilité d'évolution rapide au sein d'une entreprise en croissance
- Environnement dynamique, stimulant et innovant avec une forte autonomie
- Contribution active à la transition énergétique en France et en Europe
- Des locaux en plein cœur de Paris et une équipe engagée
- Rémunération attractive avec variable sur objectifs

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