

Business Developer - Fourniture - h/f

A propos de Symphonics

⚡ Symphonics, acteur intégré de l'agrégation, de la flexibilité et de la fourniture d'énergie, 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, notre plateforme pilote plus de 400 000 équipements de production, de stockage et de consommation pour les valoriser sur les marchés de l'énergie.

En pleine expansion, SYMPHONICS ambitionne de devenir un acteur clé sur les marchés européens, France, Espagne & Portugal à date) et intégrer la chaîne de valeur énergétique.

Dans le cadre de notre développement rapide, nous recherchons un Business Developer Fourniture - h/f.

Mission principale

Concevoir, structurer et valoriser des offres de fourniture d'énergie adaptées aux besoins des clients B2B, en intégrant les spécificités des marchés de l'électricité (prix, mécanismes, risques).

- **Conception et structuration des offres**
 - Qualifier et analyser les besoins (profil de consommation, contraintes, stratégie énergie) et des installations du client
 - Construire des offres de fourniture (prix fixes, indexés, produits structurés)
 - Intégrer les mécanismes de marché (capacité, garanties d'origine, flexibilité)
 - Définir les hypothèses de pricing et de couverture (hedging)
- **Developper le portefeuille de clients**
 - Participer aux réponses aux appels d'offres
 - Élaborer des offres commerciales (prix, structuration, marché, etc.)
 - Conduire les négociations sur les aspects techniques et économiques
 - Conclure les contrats de fourniture et construire une relation de confiance sur le long terme avec les clients
 - Suivre la satisfaction client et identifier des opportunités de cross-sell (flexibilité, services, etc.)
 - Être force de conseil auprès des clients
- **Optimisation et innovation**
 - Développer de nouvelles offres (offres vertes, autoconsommation, flexibilité, stockage)

- Identifier des leviers de création de valeur (marché de capacité, mécanismes d'ajustement, etc.)
- Améliorer les outils et méthodes de pricing
- **Interface interne**
 - Travailler en lien avec les équipes trading, risk management et opérations
 - Assurer la cohérence entre offre commerciale et contraintes de marché

Profil recherché

Diplôme d'ingénieur avec une **expérience de 2 à 3 ans** d'expérience dans la fourniture d'énergie, le pricing / structuration d'offres ou un environnement connexe (trading, conseil énergie)

- **Compétences**
 - Capacité à vulgariser des sujets complexes pour des interlocuteurs non experts
 - Développement commercial B2B idéalement dans les secteurs énergie, utilities, ou services complexes
 - Bonne compréhension des marchés de l'électricité (spot, forward, mécanismes régulés)
 - Sens de la structuration économique (pricing, marges, risques)
 -
- **Qualités personnelles**
 - Rigueur et esprit analytique
 - Esprit de synthèse
 - Appétence pour les sujets techniques et de marché
 - Bon relationnel transverse (équipes internes & clients)