

QuelleEnergie.fr recrute trois Chargé(e)s de Développement commercial pour un stage de 3 mois minimum compris entre mars 2012 et juillet 2012

VOS MISSIONS

Vous rejoignez l'aventure QuelleEnergie.fr et jouez un rôle-clé en tant que Chargé de Développement Commercial. Vous prospectez par téléphone et développez le portefeuille de clients professionnels (TPE/PME sur toute la France).

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vos missions principales sont les suivantes :

- Contacter par téléphone les dirigeants de nos entreprises-cibles
- Présenter et vendre nos services. Savoir convaincre, répondre aux objections et conclure la vente sera essentiel à la réussite.
- Suivre la relation client et la satisfaction dans une optique de fidélisation

Au sein d'une équipe commerciale de 7 personnes en plein développement et avec l'appui du Directeur commercial, vous développez vos techniques de vente aux clients-professionnels et votre compréhension du développement commercial d'une entreprise. Votre implication et votre énergie contribuent à faire de ce stage une expérience forte.

Ce stage vous permettra d'acquérir une bonne expérience de la vente et des techniques de vente au sein d'une équipe jeune et d'une entreprise à taille humaine. Vous pourrez appréhender les enjeux de croissance d'une jeune entreprise dans les métiers du web.

VOTRE PROFIL

- Ecole de commerce ou équivalent, BTS ou DUT dédié à la vente (NRC, MUC,...). Autres formations envisageables si motivation forte.
- Excellent contact, grande force de conviction, maturité, capacité à dialoguer avec des interlocuteurs professionnels (TPE/PME), endurance, ténacité, rigueur, enthousiasme et... bonne humeur.
- Sensible aux enjeux environnementaux, vous êtes intéressé par une entreprise dans le Green Business

TYPE DE POSTE / PACK SALARIAL

- Stage
- Localisation : Paris 10^e (Belleville)
- Rémunération : 400€ fixe + 400€ partie variable non plafonnée
- Avantages : carte de transports

POUR POSTULER

Envoyez votre candidature à Pierre André (job@quelleenergie.fr) avec votre CV et une réponse aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qui vous intéresse dans la vente ?
- Décrivez précisément une situation dans laquelle vous avez dû faire preuve de conviction pour emporter la décision d'une personne ou d'un groupe (Ex: vente, organisation d'un évènement associatif, oral face à un jury...)

LA SOCIÉTÉ

QuelleEnergie.fr est le premier service Internet de conseil en économies d'énergie pour les particuliers. Notre mission est d'aider les propriétaires de maison à comprendre, dans leur contexte individuel, quels sont les travaux d'économies d'énergie adaptés (Isolation, Panneaux solaires, Chauffage par énergies renouvelables...), puis à trouver des professionnels qualifiés pour les réaliser. Le conseil est fourni grâce à un logiciel en ligne de diagnostic énergétique développé par notre équipe d'ingénieurs. Il est disponible gratuitement pour les internautes, et financé par la vente de leads à un réseau de professionnels-partenaires. Ce service a été plébiscité par la presse (La Tribune, BFM Radio, Maison Magazine, Côté Chauffage, Techcrunch FR...) et par l'ADEME, organisme public référent sur les questions d'économies d'énergie.

Quelle Energie c'est aujourd'hui près de 150.000 visiteurs/mois, un réseau de 500 professionnels-partenaires et plus 300.000 propriétaires de maison conseillés.

Pour soutenir sa croissance, Quelle Energie bénéficie de l'appui du fonds de capital-risque Alven Capital.