OGGA™
Le bon usage de l'énergie

Offre d'emploi

RESPONSABLE COMMERCIAL·E B2B | ITINÉRANT·E

LYON | H / F | CDI

POUR SOUTENIR NOTRE FORT DÉVELOPPEMENT, NOUS RECHERCHONS UN·E RESPONSABLE COMMERCIAL·E (H/F)

QUI SOMMES-NOUS ?

Acteur innovant et référent du *Smart Home & Building* nous concevons, fabriquons et commercialisons en France des solutions de gestion intelligente de l'énergie pour les bâtiments. Depuis 2014 notre équipe de 16 personnes innove dans des projets de transformation digitale des logements et bâtiments au service de la transition écologique et de l'efficience énergétique.

Notre ambition est centrée sur une expérience utilisateur fluide permettant à chacun d'améliorer intuitivement son niveau de confort en diminuant sa facture énergétique. Nous avons sans cesse à cœur de pouvoir adresser nos solutions en direction des publics en situation de fracture numérique et/ou de précarité énergétique. Nos solutions produits, plateformes et applications répondent de manière concrète et pragmatique aussi bien aux attentes des utilisateurs occupants qu'aux gestionnaires de parc immobilier.

QUI SONT NOS CLIENTS ?

Nos clients donneurs d'ordre, bailleurs sociaux et promoteurs immobiliers font face à de nombreux défis sociaux et environnementaux. Ils apprécient notre expertise, notre réactivité et proximité, notre raison d'être sociale et environnementale.

LE LABEL SOLAR IMPULSE

Nos solutions sont labellisées « Efficient solutions » par la fondation Solar Impulse.
Des experts internationaux indépendants ont analysé et validé l'impact positif de nos solutions associant protection de l'environnement, qualité de vie et rentabilité financière.

VOS MISSIONS

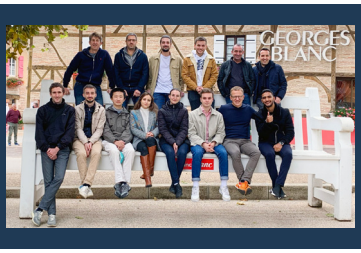
Dans le cadre de notre fort développement nous cherchons à renforcer notre équipe commerciale (3 personnes) en recrutant un.e responsable commercial.e régions Est et Ouest.

- Prospecter les cibles prioritaires : bailleurs sociaux (directions Patrimoine et Maitrise d'Ouvrage, directions Technique et Innovation) et cibles secondaires : promoteurs privés, entreprises générales, bureaux d'études fluides et installateurs.
- Identifier et transformer de nouveaux projets et prospects à potentiels (prospection, suivi et closing). Piloter sa région en développant son chiffre d'affaires et en maitrisant sa rentabilité.
- Identifier les nouveaux besoins clients et relayer les évolutions marchés.
- Etre présent·e et actif·ve sur le terrain pour développer son propre réseau, communiquer sur l'entreprise et accroître sa visibilité.

VOTRE PROFIL

- Excellent relationnel, capacité à convaincre et fidéliser.
- Structuré·e, proactif·ve, rigoureux·se et autonome.
- Attaché·e aux innovations sociales et technologiques dans le secteur du bâtiment ou de l'immobilier.
- Tenace et enthousiaste.
- Mobile et disponible pour des déplacements hors région Auvergne-Rhône-Alpes.
- Une première expérience commerciale convaincante est souhaitée (2 ans).

Rejoignez notre structure à taille humaine où nous visons l'excellence dans une ambiance détendue. Il nous tient à cœur de favoriser votre réussite professionnelle.



CONTACT

Ghislain DESCAMPS

recrutement@ogga.fr
tél. 04 82 53 26 79

RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

Type de contrat : **CDI à pourvoir immédiatement**
Statut : **Cadre**
Rémunération : **Fixe + variable. Forfait cadre**

Poste basé à Lyon (Siège)
Déplacements réguliers à prévoir hors région Auvergne Rhône Alpes
Avantages : **Véhicule de fonction / Mutuelle**