:SMART GRID:ENERGY

Responsable du Développement Commercial – CDI

> Disponible : Dès que possible
> Lieu : Capbreton ou Travail à domicile
> Postuler : contact@smartgridenergy.fr

Depuis son centre de conduite, **Smart Grid Energy** (CA 2023 : 250 M€), une société de Vinci Energies, contribue à l'équilibre du réseau électrique en opérant un portefeuille d'actifs flexibles, en temps réel et en continu.
Nous inventons des solutions intelligentes qui révèlent la complémentarité d'actifs de production, de consommation et de stockage au service d'un système électrique en pleine mutation.

REJOINDRE SMART GRID ENERGY C'EST :

- Intégrer une équipe de 20 experts où chacun compte
- Contribuer à la compétitivité de nos partenaires industriels
- Avoir un rôle clé pour la sûreté du système électrique européen
- Innover et agir dès maintenant pour la transition énergétique

La transformation du système électrique français et européen s'accompagne d'une forte hausse des besoins de flexibilité. Ce contexte est favorable au développement de l'activité de Smart Grid Energy, qui connait actuellement une période de très forte croissance. Cette croissance est amenée à se poursuivre au cours des prochaines années.

Dans cet environnement porteur, nous renforçons notre équipe et recherchons un nouveau Responsable du Développement Commercial, qui évoluera au sein de l'équipe Développement Commercial.

Cette équipe a la charge de conquérir, développer et pérenniser les partenariats établis avec les acteurs des filières de la flexibilité électrique : stockage, effacements de consommation et production décentralisée.

Afin de conduire efficacement leurs missions et d'atteindre leurs objectifs, les membres de l'équipe Développement Commercial sont intégrés à la Direction de la Croissance. Cette entité regroupe les fonctions Développement Commercial, Optimisation et Programmation, ce qui permet au Responsable du Développement Commercial de maitriser les modes d'exploitation et de valorisation des actifs électriques au travers d'une étroite collaboration avec les ingénieurs de l'équipe Optimisation et Programmation.

VOS MISSIONS :

Rattaché(e) au Manager du Développement, au sein de la Direction de la Croissance, vous aurez comme principales missions :

- **Gestion, renouvellement et développement du portefeuille client existant**
  - Gestion de la relation contractuelle et commerciale avec les partenaires industriels de votre portefeuille client.
  - Renouvellement des contrats existants.
  - Développement des partenariats via l'identification et la mise en place de leviers d'optimisation dans l'exploitation des actifs électriques de votre portefeuille en lien avec l'équipe Optimisation et Programmation.
  - Participation au processus de facturation.

- **Prospection et croissance du portefeuille**
  - Prospection d'un portefeuille d'industriels ciblés.
  - Conclusion de nouveaux partenariats.
  - Déploiement de nouvelles offres sur les marchés de la flexibilité existants comme sur les nouveaux marchés cibles.

- **Stratégie et ingénierie commerciale**
  - Participation à la réflexion et à la construction de nouvelles offres en coordination avec l'équipe Optimisation & Programmation
  - Contribution à l'activité de veille règlementaire et d'analyse des différents mécanismes de marché de flexibilité (Mécanisme d'Ajustement, Mécanisme de Capacité, Appels d'offres effacement, Appel d'Offres Réserve Rapide, Services Système).
  - Appui aux développements d'outils d'analyse, de pricing, de marketing opérationnel nécessaires à l'activité commerciale.

PROFIL ET COMPETENCES :

Diplômé(e) de niveau Bac+5 (Master universitaire en marketing/vente, Ecole de commerce ou Ecole d'Ingénieur), vous avez une **expérience significative** dans le milieu de **l'énergie**, des **connaissances** en matière de **mécanismes de marché** de l'énergie, ainsi qu'un **intérêt marqué et une capacité démontrée** à appréhender la **gestion technique du réseau électrique** en temps réel. La connaissance des mécanismes d'équilibrage du réseau électrique proposés par RTE serait un plus.

Enfin, vous êtes doté des qualités suivantes :

- **Orientation client**
  Vous avez un gout naturel pour le relationnel et la gestion d'affaire, et êtes doté d'un sens de l'écoute et d'une sensibilité pour la satisfaction-client.
- **Créativité et capacité d'adaptation**
  Dans un milieu de l'énergie en constante évolution, l'équipe Développement Commercial est porteuse de changement et d'innovation. Vous devrez être en mesure de prendre part à cette dynamique avec adaptabilité et créativité.
- **Esprit d'équipe et d'entraide**
  Si vous devez savoir faire preuve d'autonomie dans le cadre de votre mission principale, l'esprit d'équipe est une valeur chère à l'entreprise ; la solidarité fait partie du quotidien de chacun.
- **Pugnacité et résilience**
  Le secteur est très dynamique et l'activité d'agrégation d'actifs est très concurrentielle. La ténacité et la capacité au dépassement sont indispensables à la pérennisation de l'activité de l'entreprise. La résistance au stress est nécessaire pour faire face aux différents pics de charge.
- **Force de proposition**
  Animé par l'excellence opérationnelle et par l'envie de progresser, chaque membre de Smart Grid Energy doit jouer un rôle clé dans l'amélioration continue de nos process et dans la façon d'appréhender notre activité dans son ensemble.

Nous évoluons dans un contexte où la performance exige une mise en action rapide et une grande capacité d'adaptation. Il nous faut au quotidien rester humble, faire preuve de persévérance tout en recherchant les défis et l'amélioration continue.

Si vous vous retrouvez dans nos valeurs, pourquoi ne pas rejoindre notre équipe ?

:SMART GRID:ENERGY

CE QUE SMART GRID ENERGY PEUT VOUS OFFRIR

- Un métier innovant, en constante évolution
- Un environnement de travail inclusif
- La possibilité d'avoir une contribution directe et significative sur les résultats de l'entreprise
- Une participation au développement des filières effacement et stockage, leviers de la transition énergétique

MODALITES

Vous avez la possibilité d'être basé dans nos locaux à Capbreton. Vous avez également la possibilité d'être en télétravail, idéalement depuis Paris, Bordeaux, Toulouse ou Lyon, car vous devrez effectuer fréquemment des déplacements dans toute la France (plusieurs déplacements par mois). Le poste est à pouvoir dès que possible.

La rémunération sera définie selon l'expérience et les qualifications du candidat retenu.

Vous disposerez également de :

- Une mutuelle négociée par Vinci Energies, qui couvre aussi votre conjoint et vos enfants.
- Une participation pour vos licences sportives.
- Une participation via une carte déjeuners.
- Des chèques culture, cadeau et vacances.
- Des dispositifs d'épargne salariale avec abondement

A PROPOS DE SMART GRID ENERGY

Smart Grid Energy dispose d'un savoir-faire unique en matière d'optimisation des revenus de ses partenaires industriels, détenteurs d'actifs électriques.

Notre expertise sur les marchés dédiés à la fourniture de services d'aide à la conduite du réseau électrique nous permet d'augmenter la valeur générée par des centrales de production, des sites dont la consommation est flexible et des actifs de stockage comme les batteries.

Smart Grid Energy est aujourd'hui le leader de l'agrégation de capacité sur le marché français.

Près de 2 500 MW d'actifs pilotables sont supervisés en continu depuis notre centre de dispatching, offrant au gestionnaire de réseau des solutions comparables aux capacités de deux tranches nucléaires.

Ces actifs ne nous appartiennent pas ; indépendants, nous sommes au service des industriels.

Notre équipe est composée de spécialistes du monde de l'énergie, de l'industrie et/ou des systèmes de l'information. Notre activité joue **un rôle clé pour la compétitivité des industriels ainsi que pour l'efficacité du système électrique.**

Nous recherchons une personne prête à s'investir et à partager cette ambition d'**innover au service de la transition énergétique**.

NOTE RELATIVE AUX DONNEES PERSONNELLES RGPD

Nous conservons les coordonnées que vous nous transmettez (adresse email, numéro de téléphone, CV, lettre de motivation…) lors de votre candidature pendant 1 an, pour mener à bien la phase de candidature et pour vous contacter de nouveau selon votre profil et nos opportunités. Si vous ne souhaitez pas que nous conservions vos coordonnées à l'issue de la phase de candidature, merci de nous l'indiquer lors de nos échanges.