

Développeur d'affaires - Offres entreprises

Rejoins e-Totem et fais avancer l'électromobilité....deal après deal

Imagine : tu arrives le matin avec une idée simple en tête : Transformer des parkings d'entreprises en hubs de recharge. Tu identifies une opportunité, tu comprends le besoin, tu structures la solution (tech + financement), tu négocies... et tu signes. Quelques semaines plus tard, les bornes sont en service. Impact immédiat, concret, mesurable.

Chez e-Totem, on accélère la transition énergétique en déployant des solutions IRVE Full Service. Ton rôle : développer cette offre auprès des entreprises (PME/ETI) sur ta zone géographique, en portant la performance commerciale et la satisfaction client.

Ta mission (la vraie)

Tu contribues au développement du chiffre d'affaires et tu fais performer le segment Entreprises.

Tu pilotes tes projets de A à Z : Prospection → Structuration → Financement → Mise en œuvre, tout en garantissant un suivi de proximité et une relation client qui donne envie de continuer (et d'étendre).

Ton terrain de jeu (ce que tu feras concrètement)

1) Développer et closer

- Prospecter et promouvoir l'offre Full Service auprès d'une cible PME/ETI
- Analyser les besoins, détecter les opportunités, construire des propositions commerciales solides
- Monter les dossiers d'affaires pour validation interne et négocier les conditions contractuelles
- Suivre les offres, relancer les devis, et transformer jusqu'à la signature

2) Être le visage d'e-Totem sur ton territoire

- Représenter e-Totem auprès de l'écosystème régional de l'électromobilité (réseaux, acteurs, institutions...)
- Participer à des salons/événements et faire rayonner l'offre
- Garder une relation client "proche terrain" pour fidéliser et détecter de nouveaux besoins (upsell, extensions)

3) Piloter proprement (et garder le contrôle)

- Travailler au quotidien avec marketing, juridique, exploitation, supply chain, R&D, direction technique, finances...
- Être en binôme avec le Chargé d'Opérations régional sur la partie technique
- Tracer tout dans le CRM, alimenter le tableau de bord et faire un reporting régulier (projets, perf, satisfaction)

Développeur d'affaires - Offres entreprises

Ce qui rend le poste (vraiment) stimulant

Tu es garant·e des résultats commerciaux sur ton périmètre : volume d'affaires, qualité des propositions, respect des délais et de la politique tarifaire, satisfaction/fidélisation. Tu t'organises en autonomie, tu prends des initiatives et tu proposes les solutions techniques/financières adaptées (dans un cadre clair).

Qualité / sécurité / environnement : le réflexe terrain

Tu appliques les consignes QSE, tu respectes le Code de la route en déplacement, et tu contribues à la démarche environnementale (tri, éco-gestes, sobriété énergétique).

Ce qu'on attend de toi

- Bac+3 (commerce, ingénierie, management de projet)
- Une première expérience réussie en développement commercial (top si énergie / mobilité / infrastructures)
- Solide maîtrise de la vente & négociation B2B
- Compréhension des infrastructures de recharge + de l'écosystème mobilité électrique, et des modèles économiques/financement IRVE
- À l'aise avec CRM, Pack Office

Besoin d'arguments supplémentaires ?

- Rémunération fixe comprise entre 38K€ et 50K€ brut annuel (incluant une prime de fin d'année calculée sur la base d'un mois de salaire)
- Une prime garantie de 1000€ brut mensuel sur les 3 premiers mois pour t'aider à te lancer
- Un variable trimestriel plafonné à 100% de ta rémunération brute
- Véhicule de fonction de type mégane e-tech
- Téléphone et ordinateur de fonction

Alors n'attends plus et envoie ton CV ainsi que quelques lignes sur 2 deals B2B dont tu es fier·ère (cycle, interlocuteurs, comment tu as structuré et closé)

Objectif : comprendre ton style, ton énergie et ta capacité à faire avancer des projets concrets