

## Commercial Marché d'Affaires - H/F



Entreprise innovante au service des territoires, le **Groupe GEG** exploite, **distribue et commercialise l'électricité et le gaz**, tout en soutenant des initiatives locales. Ici, nous croyons que chacun a une idée à partager, une solution à proposer et un rôle à jouer dans un projet collectif. Travailler au sein du Groupe GEG, c'est évoluer dans un environnement où la solidarité, l'entraide et l'humain sont au cœur du quotidien. Nous recherchons des talents comme vous, prêts à faire la différence grâce à votre **engagement** et votre **professionnalisme**. Nous avons besoin de personnes curieuses, innovantes et passionnées par l'idée de contribuer à des projets qui ont un impact réel sur l'avenir énergétique.



**La Direction Commerciale** recrute un **Commercial Marché d'Affaires H/F**  
au sein du **Département BtoB**

Rattaché à la section Marchés Privés, vous serez amené à gérer un portefeuille de client professionnels. Entièrement dédié aux besoins énergétiques des TPE, PME, PMI et ETI, vous jouerez un rôle clef dans la fidélisation du portefeuille existant, tout en contribuant activement au développement commercial.

Après une période de formation, vous commercialiserez en toute autonomie nos offres et services d'énergie (gaz et électricité) sur un marché dynamique et concurrentiel.

Vos missions principales :

- ✓ Assurer la fidélisation du portefeuille existant en renforçant la relation client, en anticipant les besoins et en vous positionnant comme un expert capable d'apporter les meilleures solutions.
- ✓ Piloter le renouvellement des contrats en garantissant une expérience fluide, réactive et professionnelle.
- ✓ Développer et renforcer les relations auprès de vos clients en apportant conseils, expertise et suivi personnalisé.
- ✓ Conquérir de nouveaux clients grâce à une démarche commerciale terrain proactive : organisation de tournées, prospection directe, exploitation des leads marketing et application de la stratégie commerciale.

- ✓ Gérer l'ensemble du cycle de vente, de la qualification des besoins à la signature du contrat, en valorisant nos offres et en menant les négociations commerciales.
- ✓ Inscrire votre action dans une démarche locale, sur un périmètre géographique restreint favorisant proximité et efficacité.
- ✓ Développer les ventes de services additionnelles.
- ✓ Assurer un reporting régulier, précis et chiffré de votre activité.
- ✓ Participer et animer des partenariats locaux (sportifs et institutionnels...)
- ✓ Réaliser une veille commerciale active afin d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires.



### Profil recherché :

Vous êtes titulaire d'un diplôme Bac+2/Bac+3 en commerce et/ou vous possédez une expérience significative de la vente terrain dans un environnement concurrentiel vous permettant de justifier d'un niveau équivalent.

- Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à instaurer une relation de confiance durable avec vos interlocuteurs et à suivre un portefeuille avec rigueur et proactivité.
- Vous aimez le terrain, la proximité et les échanges directs avec des clients variés (TPE, PME, PMI, ETI).
- Vous faites preuve d'aisance dans la négociation, l'écoute active et l'analyse des besoins.
- Vous avez une vraie aisance verbale et relationnelle, et vous savez vous adapter aisément à différents interlocuteurs.
- Vous savez organiser votre activité de manière autonome tout en contribuant au collectif de l'équipe.
- Vous appréciez le travail dans un environnement dynamique et concurrentiel.
- Vous maîtrisez les outils numériques (CRM, pack office...)
- Qualités attendues : sens du service, persévérance, organisation, capacité d'adaptation, esprit d'équipe et engagement.

### Conditions :

- Organisation du temps de travail sur 4 jours
- Poste basé à Grenoble (38)
- Accord télétravail
- Rémunération selon profil & expérience / 13<sup>ème</sup> mois / intéressement / participation
- Disponibilité horaire nécessaire pour s'adapter aux clients ou à des événements et ou/actions de communication.
- Permis B