



# Responsable Commercial (f/h)

## CDI

📍 Lille (Euratechnologies) - Salaire à définir

**À pouvoir dès que possible**

### Notre mission Chez Energic 🧑

Depuis 2016 nous nous battons au quotidien pour sensibiliser le plus grand nombre aux enjeux du Développement Durable, car nous sommes convaincus que chacun a un rôle à jouer dans la transition écologique.

Nous mettons en place dans les entreprises, les collectivités et les écoles partout en France un challenge ludique et numérique. Au cours du Challenge chacun réalise son bilan carbone, relève des missions, répond à des quiz et découvre de nombreux contenus pour se former et agir concrètement pour l'environnement.

### Ta mission (si tu l'acceptes 🧑)

Au sein de l'équipe Commerciale et en collaboration avec l'équipe Communication & Marketing, tes principales missions seront :

- **Penser la stratégie commerciale**, la décliner opérationnellement et suivre les indicateurs de performance définis
- **Rechercher et démarcher de nouveaux prospects** entreprises (RSE/RH/Com') en vente directe ou en collaboration avec nos partenaires
- **Décrocher de nouveaux contrats**, de nouveaux partenariats et accompagner la mise en place du challenge pour maximiser l'impact positif sur l'environnement

### Le profil de la personne que l'on recherche 🔥

- tu es personne engagée, convaincue de l'importance d'agir pour l'environnement et qui a envie de mettre tes compétences au service d'un projet à impact
- autonome et proactive, avec un vrai goût pour le collectif
- et force de proposition pour décliner de nouvelles offres, inventer de nouveaux modèles, bref pour changer les choses

### Le Déroulement du recrutement 🕒

Alors contacte-nous à [contact@energic.io](mailto:contact@energic.io) avec une rapide présentation de ce qui t'anime. Nous reviendrons vers toi avec quelques questions avant de te proposer un entretien dès septembre et une prise de fonction dès que possible (parce qu'il y a quand même urgence climatique, il faut le dire).

### La Tribu Energic

