BUSINESS DEVELOPPEUR IRVE F/H/X

Zaptec

CDI | **Ile de France** | > 2 ans d'expérience

À propos

Faire évoluer le monde en créant un **avenir** électrique **plus durable**, telle est la devise de **Zaptec** (www.zaptec.com). **Leader** sur l'**Europe du Nord** et fortement engagée dans la **mobilité électrique,** la société développe et commercialise des **bornes de recharge** de véhicules électriques **intuitives et performantes** qui facilitent l'accès à la mobilité électrique. Les systèmes de recharge combinent un matériel de pointe avec une plate-forme logicielle avancée et une solution de cloud computing connectée.
Entreprise norvégienne à la pointe de la Greentech en mode scale-up, Zaptec fournit ses bornes pour les immeubles collectifs, les maisons individuelles, les flottes et les parkings publics et d'entreprises. Dans un secteur en pleine expansion, la **qualité** de ses produits, l'esprit d'**innovation**, l'agilité et l'**engagement** de ses équipes permettent à la société de faire la différence. Présente dans plus de 15 pays avec plus de 500.000 bornes déjà installées, Zaptec s'inscrit dans une logique de **croissance exponentielle** avec des moyens à la hauteur de ses ambitions.

Avec la récente création de sa filiale française, Zaptec cherche à renforcer son équipe **en mode start up** et recrute son **Business Développeur IRVE f/h/x.** Le poste étant rattaché au siège à Paris une localisation à Paris ou en IDF est souhaitée.

Le poste

Garant et moteur de la création et de l'animation d'un **réseau de partenaires de proximité** en France :

- Vous définissez, en accord avec la Direction Commerciale, la stratégie de développement & de prescription etassurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés.
- Vous identifiez, prospectez, développez et fidélisez un réseau de partenaires BE/architectes, revendeurs, installateurs & clients de proximité sur l'ensemble du territoire.
- Vous identifiez les opportunités de partenariats commerciaux, accompagnez les prospects et partenaires dans leur réflexion et assurez le bon suivi des affaires.
- Vous détectez et analysez leurs besoins, promouvez et prescrivez les solutions adaptées et assurez le 'closing'.
- Vous identifiez les AO / AMI, pilotez les réponses en lien avec l'équipe interne et les partenaires avec l'objectif de remporter les affaires.
- Vous représentez Zaptec auprès des parties prenantes sur le terrain et contribuez activement au développement de sa notoriété et de la fidélisation des partenaires et clients.
- Vous gérez votre périmètre avec grande autonomie et sous la responsabilité de la Direction Commerciale.

Le profil

F/H/X, de formation supérieure (Bac+5 min) type Grande Ecole de Commerce ou d'Ingénieur, vous avez une première **expérience commerciale réussie** en **matériel électrique**, **électricité tertiaire**, **solutions de recharge** ou solaire **PV** auprès d'une **clientèle d'électriciens**, BE, architectes ou revendeurs, acquise p.ex. auprès d'un fabricant, EPC**, … .**
Votre lecture fine du marché vous permet de prendre de la hauteur tout en gardant les pieds sur terre. Vous êtes à l'aise quand il s'agit d'évoluer en mode start et scale-up.

Business développeur et '**chasseur**' dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de leadership. Vous êtes apprécié pour votre aisance relationnelle et votre dynamisme tout comme pour vos qualités de **négociateur** et votre sens du résultat. Vos qualités de pédagogue vont de pair avec votre sens de l'organisation. Polyvalent, **collaboratif** et proactif, vous êtes reconnu pour vos qualités d'écoute et votre esprit d'équipe. La bonne maîtrise de l'anglais est indispensable. Vous êtes habitué aux déplacements courts et fréquents en France.

Vous évoluerez dans un secteur passionnant au sein d'une équipe internationale, pluridisciplinaire, engagée et dynamique à la pointe de la Greentech et de la mobilité électrique.

ELATOS
ACCOMPANYING YOUR DEVELOPMENT

POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DFRTZ1**
sur le site **www.elatos.fr**