



Business Developer H/F

Qui sommes-nous ?

Les réseaux de distribution électrique subissent de profonds bouleversements dus à l'insertion massive des énergies renouvelables, des bornes de recharge pour véhicules électriques et l'apparition des nouveaux usages et nouvelles flexibilités. L'intégration de ces nouveaux acteurs nécessite de concevoir des outils de dimensionnement et de pilotage de réseau électrique basse tension pour :

- Accélérer la transition énergétique **en Europe** en développant les outils qui permettront d'exploiter au plus juste les capacités du réseau et ainsi lever les barrières techniques et financières à l'intégration davantage d'EnR et de nouveaux usages
- Accélérer l'atteinte du SDG7 **dans les pays en développement** en fournissant aux mini réseaux des logiciels appropriés pour supporter l'accès à l'électricité et améliorer la qualité de fourniture du réseau de distribution

Odit-e est une start-up en pleine croissance, créée en 2017 et basée à Meylan, à 5 min de Grenoble, entre la Chartreuse et Belledonne. Notre équipe, constituée de 18 passionnés, est décidée à contribuer à la nécessaire modernisation des réseaux électriques pour supporter la transition énergétique.

La contribution d'Odit-e consiste en une suite logicielle à destination des gestionnaires de réseau de distribution pour les assister dans l'opération, la maintenance et la planification de leurs actifs. Cette solution se repose sur les données de comptage des compteurs communicants et leur analyse au travers de méthodes d'apprentissage automatique. Pour soutenir le plus concrètement possible les gestionnaires de réseau, plusieurs solutions sont en cours de développement :

- Aide à l'insertion des énergies renouvelables et véhicules électriques (cartographie de la capacité d'accueil, prédiction d'impact, optimisation)
- Analyse approfondie du réseau basse tension pour optimiser les investissements
- Estimation temps réel et pilotage des charges pour réduire les coupures et améliorer la qualité de service dans les réseaux « faibles » des pays émergents
- Localisation des pertes

Poste et missions :

Au cœur de la stratégie de croissance de l'entreprise, le/la business developer aura pour mission principale de développer les ventes de l'offre Odit-e auprès des gestionnaires de réseau :

1. Prospection commerciale :

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité
- Décrocher des rendez-vous pour promouvoir l'offre de services en entrant en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels, salons, réseaux sociaux professionnels...)

2. Développement commercial :

- Échanger avec les prospects en vue de comprendre leurs enjeux et de détecter des besoins et les faire remonter aux équipes marketing et produit
- Rédaction des propositions technico commerciales en relation avec :
 - les équipes produits
 - les équipes projets
- Conduire la négociation commerciale et conclure la vente (prix, modalités de fourniture et délais, dans le respect des cahiers des charges)
- Réaliser un suivi régulier, qualitatif et quantitatif, sur l'activité commerciale : compte rendus, nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées...(via un CRM)

3. Gestion de la relation client et fidélisation

- Responsable de la gestion du portefeuille clients
- Assurer le suivi des produits ou prestations commercialisées (assistance technique, adaptations, recouvrement des factures)
- Suivi commerciale des projets

Le/la futur-e Business Developer sera basée.e à Meylan, France sous la responsabilité de la Directrice Commerciale.

Profil recherché :

Profil Bac +3 à Bac+5 type école de commerce, si possible avec 1 ou 2 ans d'expérience dans la vente et négociation

Fortement intéressé.e par les thématiques liées au développement durable et la transition énergétique, notre futur.e business developer aura :

- Un esprit d'entreprise et la volonté de travailler dans une start-up innovante : équipe en croissance, retours rapides sur les solutions conçues, autonomie, leadership et prise de responsabilités
- Un goût et des aptitudes pour la vente de logiciels ou solutions SaaS, de la recherche de prospects jusqu'au closing...
- Un sens de la négociation notamment par sa détermination et sa force de conviction
- La capacité à interagir dans un environnement multiculturel et une aisance à communiquer et interagir avec des interlocuteurs différents

- D'excellentes compétences orales et écrites en français et anglais, une troisième langue est un plus.
- Un esprit d'équipe prononcé, la capacité à travailler aussi bien en petits groupes qu'en autonomie
- La disponibilité à voyager régulièrement en fonction des rendez-vous et projets commerciaux (principalement en Europe)

Pour postuler :

Vous souhaitez participer au développement d'une jeune structure, tout en étant acteur de la transition énergétique ? Envoyez votre CV et lettre de motivation à contact@odit-e.com