

## **CHEF DE PROJET REFERENT COMMERCIAL - PROJETS INNOVANTS (CDI)**

**"développeur de projets innovants - référent commercial**

### **Contexte**

[L'Institut négaWatt](#), filiale à 100% de [l'Association négaWatt](#), est un incubateur de projets pour la transition vers un système énergétique soutenable, agréé entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS). L'Institut a notamment développé avec plusieurs partenaires le dispositif [DORÉMI](#), qui est aujourd'hui une filiale de l'Institut. L'Institut et sa filiale DORÉMI comptent 16 salariés.

L'équipe de l'Institut accompagne les acteurs de la transition énergétique pour lever les principaux verrous vers un système énergétique soutenable, et développe des outils et dispositifs innovants :

- en s'assurant dans le temps des conditions de leur déploiement
- en s'appuyant sur des expérimentations de terrain
- en s'inscrivant dans la vision de long terme portée par le scénario négaWatt

Dans une ambiance conviviale et humaine, l'équipe regroupe des salariés très motivés par les enjeux énergétiques, autonomes, avec des compétences complémentaires.

L'Institut négaWatt développe notamment Planiss'Immo, projet innovant et ambitieux qui vise à accompagner les gestionnaires de grands parcs bâtis dans la montée en performance énergétique de leur parc. Planiss'Immo est un outil logiciel permettant d'élaborer une trajectoire de performance énergétique en phase avec l'objectif national d'un parc de bâtiments « basse consommation » en 2050, et de définir le plan d'actions court/moyen terme associé. C'est plus globalement une démarche complète d'accompagnement pour permettre aux maîtres d'ouvrage de grands parcs de piloter la montée en performance de leur parc, grâce à une planification stratégique opérationnelle pertinente (« Voir Loin, Agir Maintenant »). Planiss'Immo est en phase de déploiement, grâce à un soutien de la BPI et de la Région AURA.

L'Institut négaWatt cherche à renforcer l'équipe de compétences en « stratégie et développement commercial » pour l'aider à structurer ses offres, et à mieux les porter auprès des acteurs de la transition énergétique. Planiss'Immo est le premier projet d'application de cette mission.

### **Missions**

- Construire avec l'équipe la stratégie de déploiement de Planiss'Immo, structurer et marketer les offres correspondantes (logiciel, services associés, animation du réseau d'utilisateurs et mutualisation des actions, ...) en fonction des acteurs (collectivités, gestionnaires de parcs tertiaires privés, bailleurs sociaux, ...) : analyse du marché, priorisation des publics, structuration de l'offre (contenu et conditions), actualisation du business plan, remontée des besoins non couverts, etc.

- Porter les offres auprès des acteurs intéressés et gérer la contractualisation et le lien dans le temps (communication, contacts prospects, réponse à appels d'offre, suivi des comptes, etc.)
- Etablir de nouveaux partenariats pour le développement et le déploiement de Planiss'Immo
- Recueillir dans le temps les besoins des acteurs et faire les retours à l'équipe pour faire évoluer Planiss'Immo
- Apporter les mêmes compétences pour les autres projets de l'Institut (activités de formation, d'accompagnement d'acteurs à la mise en place de stratégies de transition énergétique, ...)

La montée en puissance de Planiss'Immo et des autres projets de l'Institut justifie un temps plein pérenne pour la partie commerciale, mais au-delà de ces missions focalisées sur la stratégie et le développement commercial, le poste pourra également, en fonction des compétences et des appétences, évoluer dans trois directions possibles :

- Participer à la coordination de l'équipe de l'Institut négaWatt en apportant des compétences de management
- Participer au développement des activités de l'Institut par la formalisation de projets innovants et du montage de leur financement
- Travailler sur la mise en œuvre de projets en tant que chargé de projet ou chef de projet, dans les domaines de la transition énergétique.

## Profil recherché

**Expériences souhaitées : 8 minimum dans une fonction similaire**

- **Compétences**
  - Savoir structurer une offre produit et services - stratégie commerciale et marketing
  - Fortes capacités commerciales (expérience et résultats souhaités)
  - Les compétences techniques, financières, de management sont un plus
- **Connaissances**
  - Culture générale sur l'énergie et la transition énergétique
  - Marché de la gestion patrimoniale du bâtiment et dimension économique, et plus généralement connaissance du secteur du bâtiment (idéalement énergétique)
  - Intérêt pour les projets de développement d'outils informatiques
  - Expérience des marchés publics
- **Aptitudes**
  - Disposer d'un excellent relationnel, savoir convaincre et donner envie
  - Savoir rédiger des documents opérationnels, pour des utilisateurs finaux
  - Rigueur (capacité de travailler en reporting – point d'avancement, alertes)
  - Réactivité, pragmatisme, autonomie et capacité à travailler en équipe
- **Motivations**
  - Volonté de travailler avec des approches innovantes, dans un champ innovant (transition énergétique)
  - Intérêt pour l'économie sociale et solidaire (mettre l'efficacité du « business » au service de la maximisation des impacts sociaux et environnementaux)

## Interlocuteurs principaux

Le référent commercial intégrera une équipe pluridisciplinaire et autonome fonctionnant sur un mode non hiérarchique (management agile / mode projet).

Pour Planiss'Immo, il est en interaction avec les membres de l'équipe projet (la coordinatrice du projet, l'expert de la solution existante, le responsable du développement informatique, l'expert sur la thermique du bâtiment).

**Lieu de travail :** Valence TGV – bâtiment INEED (5mn à pied de la gare) Déplacements fréquents à prévoir.

**Conditions :** CDI à pourvoir au plus tôt. Rémunération selon expérience, entre 2200 et 2500 € net sur 12 mois pour un temps plein. Statut cadre, forfait jour.

Dans une dynamique de bien-être au travail nous prévoyons pour vous :

- Un accueil et parcours d'intégration avec l'ensemble de l'équipe en place
- La possibilité de Home Office les mercredis et vendredis (après une période d'adaptation au poste)
- La prise en charge à 100% de vos transports en commun (selon conditions)
- La prise en charge de 100% de la mutuelle individuelle. Possibilité mutuelle familiale

**Candidature à envoyer** avant le 25 mars 2018 (CV et lettre de motivation). Premiers entretiens prévus 4/04 matin, 5/04 après-midi, ou 6/04 matin

**Contact :** [recrutement@institut-negawatt.com](mailto:recrutement@institut-negawatt.com)