

# CHARGÉ D'ACQUISITION (H/F) ALTERNANCE - MARSEILLE

## CONTEXTE

Fondée à Nantes en 2015, Collectif Energie est aujourd'hui constitué de **40 collaborateurs** répartis à Bordeaux, Paris, Poitiers et Nantes. Nous sommes en croissance soutenue, avec un fort potentiel de développement et nous recherchons aujourd'hui **un(e) Chargé(e) d'acquisition en alternance** pour nous rejoindre ! 🔥

🌱 Notre mission est de mieux **négoier les contrats d'électricité et de gaz** grâce à la mutualisation des entreprises du Collectif. Nous simplifions les démarches auprès des fournisseurs d'énergie et nous sélectionnons en toute indépendance le ou les fournisseurs les plus performants en termes de relation client, services et coûts. Nous accompagnons également les entreprises énergivores dans une démarche de performance et de stratégie en achats d'énergies électricité & gaz.

Depuis 6 ans, nous avons construit une **relation de confiance** avec plus de 100 réseaux professionnels et plus de 6 000 entreprises. Nous voulons avoir un impact positif avec la force du collectif pour trouver des solutions adaptées à chaque métier 🎯

Au-delà du service sur mesure pour notre clientèle, Collectif Energie est une jeune entreprise qui se veut **fédératrice des talents et des expertises de chacun**. Tu seras accueilli(e) dans une entreprise conviviale et dynamique laissant une large part à l'autonomie, la responsabilisation et au développement professionnel !

Les valeurs humaines et la culture d'entreprise sont prédominantes dans nos actions quotidiennes et sont aussi importantes que les compétences techniques.

Tu pourras au quotidien être en contact aussi bien avec des sportifs, des créatifs, des bon-vivants que des amateurs de GIF colorés... 😊

## MISSIONS

En tant que **Chargé(e) d'acquisition**, ton objectif est de contribuer au développement commercial du Collectif sur le **Provence-Alpes-Côte d'Azur**, en détectant des leads et des potentiels clients. En appui de tes informations, nos ingénieurs d'affaires définiront et proposeront les solutions les plus adaptées de **stratégies d'achats et d'optimisation budgétaire** pour nos clients.

Sous la responsabilité de notre ambassadeur commerciale, tu seras en charge de :

- Identifier les opportunités commerciales et prospecter les futurs clients par téléphone
- Identifier le besoin client
- Planifier des rendez-vous prospects avec nos ingénieurs d'affaires
- Réaliser un comparatif des offres via nos outils internes de cotation en lien avec nos analystes énergie
- Conseiller, expliquer et défendre les offres proposées d'électricité et/ou de gaz naturel les plus adaptés pour le client (TPE/PME)
- Etablir et enregistrer tes comptes rendus de prises de contact effectuées sur notre CRM (*Customer Relationship Management*)
- Suivre de la signature du contrat à sa mise en place.

Etant le premier interlocuteur auprès de futurs clients, **tu incarneras l'identité et les valeurs de l'entreprise !** 🤝

**En fonction de tes compétences et appétences, tu évolueras sur des missions complémentaires !**

## PROFIL

### CURSUS :

Bachelor ou Master dans le domaine de la vente et du management commercial ou d'une spécificité proche.  
**Un GRAND plus** serait d'avoir déjà eu une première expérience réussie dans une fonction similaire.

### QUALITÉS MAJEURES :

Ton tempérament nous intéresse !



- Tu n'as pas peur de passer des appels ?
- Tu es curieux de découvrir le secteur de l'énergie ?
- Tu es la personne qui arrive à rester calme même lorsque tout le monde autour de toi s'énerve ?
- Tu as une bonne capacité à créer du lien et la satisfaction de tes clients te tient à cœur ?
- Tu repères des fautes de français à l'écrit et à l'oral grâce à ton super radar ?
- Tu es toujours volontaire et persévérant pour entamer de nouveaux challenges ?

Alors nous sommes fait pour collaborer ensemble!!

Si tu penses être **LE /LA CANDIDAT(E) idéal(e)**, contacte nous sans plus tarder par mail à l'adresse suivante : [recrutement@collectifenergie.com](mailto:recrutement@collectifenergie.com)

## BONUS

- **Avantages :**
  - Mutuelle prise en charge intégralement par l'employeur
  - Carte tickets restaurants
  - Plan d'Epargne Entreprise
  - 50% remboursement frais de transports
  - Des collègues sympas 😊