

# CHARGE D'AFFAIRES ENR H/F AUTOCONSOMMATION COLLECTIVE



CDI



Paris (75) – localisation à  
Grenoble (38) envisageable



> 3 à 5 ans d'expérience

## — À propos

Fondée en 2018, **Enogrid** est une start-up GreenTech en B2B qui s'est donné pour mission de participer au développement de l'**autoconsommation collective** et des **communautés d'énergies renouvelables**. Leader reconnu du marché français, la startup développe des solutions et des outils innovants à destination de ces communautés afin de rendre les **circuits courts d'électricité** accessibles à tous.

Enogrid emploie une vingtaine de collaborateurs dans toute la France avec deux implantations principales : Paris et Grenoble. Elle gère à ce jour 100 clients et plus de 150 projets accompagnés dans toute la France en lien avec différents acteurs (collectivité, bailleur social, entreprise, développeur EnR).

Dans un contexte de très forte croissance, **Enogrid** souhaite aujourd'hui renforcer son équipe en recrutant un **Chargé d'Affaires EnR – Autoconsommation Collective h/f**.

## — Le poste

**Garant et pilote** du développement du portefeuille client et du bon déroulé des projets :

- Vous pilotez le process de vente de bout en bout : prospection, qualification des leads entrants, définition du besoin, proposition commerciale, négociation, et contractualisation.
- Vous accompagnez les porteurs de projets d'autoconsommation collective dans leurs premières réflexions et la structuration de leur projet.
- Vous travaillez en collaboration avec les équipes opérationnelles pour le bon déroulement des missions auprès des clients, une fois la contractualisation réalisée.
- Vous participez et êtes force de proposition par rapport à la stratégie commerciale globale en lien avec les autres pôles (communication, marketing, produit).
- Vous identifiez les opportunités de partenariat (bureaux d'études, installateurs EnR, etc) et de développement sur de nouveaux marchés.
- Vous contribuez au développement de nos outils : process internes, supports documentaires, documents contractuels.
- Vous coordonnez avec le reste de l'équipe commerciale l'atteinte des objectifs globaux.
- Eventuellement, vous assurez des missions transverses (projets de réflexion, actions de communication, ...) dans le cadre du développement de l'activité.

## — Le profil

H/F, de formation BAC+5 type Ecole d'Ingénieur ou Commerce, vous justifiez de minimum **3 à 5 ans d'expérience en entreprises en B2B**, idéalement dans le secteur des **énergies renouvelables**, au sein desquelles vous avez accompli avec succès diverses missions similaires

Vous êtes doté d'une **excellente communication écrite** et **orale** et savez préparer et livrer des présentations commerciales de qualité. Vous êtes **force de proposition** et savez communiquer avec des équipes variées (développeurs, produit, ingénieurs énergie). Vous êtes capable de travailler de façon **autonome** tout en remontant efficacement les problématiques rencontrées. Vous êtes **curieux** et souhaitez comprendre tous les rouages du marché français de l'énergie et de la transition énergétique, et êtes en phase avec les valeurs environnementales, sociales et solidaires d'**Enogrid**.

**Enogrid est une entreprise en pleine croissance qui offre de multiples opportunités d'évolution ! Rejoignez une équipe d'experts passionnés, qui vous permettront de développer vos connaissances du secteur de l'énergie et des circuits courts énergétiques.**



**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **BSLDA1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)