



OFFRE D'EMPLOI

Citron® recherche un.e

Responsable commercial - marchés publics

pour l'aider à

Digitaliser le métier du conseil en efficacité énergétique et accélérer la transition énergétique

Citron® est une Jeune Entreprise Innovante (JEI) spécialisée en efficacité énergétique et en gestion technique immobilière. Nous développons nos propres outils technologiques de mesure d'analyse et de suivi des consommations pour accompagner les grandes entreprises et les collectivités dans la définition d'une politique énergétique efficace.

Notre expertise porte sur tous les sujets inhérents aux bâtiments et aux transports. Nous améliorons la performance économique et environnementale de nos clients en leurs fournissant des prestations de conseil et/ou une plateforme web de suivi, d'analyse et de prévision des consommations énergétiques et technique liées à leur activité.

Contrat à Durée Indéterminée.
Statut cadre.

Localisation au 16 rue Edouard Nieuport à Suresnes (siège de l'entreprise).

Rémunération attractive, fixe et variable selon profils, expérience et réseau.

MISSIONS

Au sein d'une équipe commerciale de 6 personnes et en lien direct avec les dirigeants de l'entreprise, le responsable commercial marchés publics a pour objectif principal de tisser des liens avec des collectivités territoriales et des organisations publiques pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Missions principales

- Suivre le marché, comprendre le métier des différents acteurs et le positionnement de la concurrence
- Veille sur les canaux de diffusion d'appels d'offres
- Étudier et sélectionner les appels d'offres les plus pertinents pour l'entreprise
- Prendre contact avec les intervenants et recueillir un niveau maximal d'information sur chaque projet
- Détection d'opportunités d'affaires
- Rendez-vous clients
- Conseil en stratégie d'efficacité énergétique
- Création de cahier des charges adaptés
- Monter des dossiers techniques en s'appuyant sur les ingénieurs en efficacité énergétique
- Réponses à appels d'offres : rédaction de dossiers d'offre et de candidature
- Gestion des relations avec l'UGAP

PROFIL

- Première expérience significative en tant que commercial marché publics dans un secteur lié à l'énergie, à la digitalisation (plateforme SaaS) ou au big data
- Connaissance avérée des marchés publics
- Très bon relationnel, parfaitement à l'aise dans son expression écrite, orale et publique
- Autonome
- Volonté de travailler dans une Startup à fort potentiel de croissance.
- Réel intérêt pour le monde de l'énergie et volonté d'accélérer la transition énergétique des entreprises et des collectivités