

BUSINESS DEVELOPER JUNIOR (AUTOMATISME / FROID THERMIQUE)

CDI – FRANCE (Lyon)

A PROPOS DE L'ENTREPRISE

BeeBryte utilise l'intelligence artificielle pour aider les bâtiments commerciaux et industriels à consommer l'électricité de manière plus intelligente, plus efficace et plus économique tout en réduisant leur empreinte carbone.

Notre solution logiciel-service (SaaS) + IoT minimise les factures d'électricité en contrôlant automatiquement des équipements de chauffage-ventilation-climatisation-réfrigération (CVC-R).

En prenant en compte les prévisions météorologiques, l'activité du bâtiment ainsi que le prix de l'électricité, BeeBryte anticipe la demande thermique des sites pour produire le froid/chaud au meilleur moment en respectant le confort et la plage de fonctionnement déterminée par le client. Nos clients économisent ainsi jusqu'à 40% de leurs coûts énergétiques.

Nos références en contrôle-commande de groupes froids et systèmes CVC-R incluent : DHL, Solvay, Stef, Kuehne+Nagel, Ceva Logistics, Daimler, Stadium OL, etc.

Le siège social est basé à Lyon et nous avons une filiale à Singapour pour un total de 25 employés. L'un de nos actionnaires est la CNR, le plus gros producteur d'énergie renouvelable en France.

Venez nous rejoindre pour inventer le futur de l'énergie électrique ! www.BeeBryte.com

DESCRIPTION DU POSTE

Nous recrutons au sein de notre service commercial un Business Developer Junior basé dans notre bureau à Lyon. Vous serez rattaché au Directeur Commercial et participerez activement au développement de l'activité en France en soutenant les Senior Key Account Managers sur les phases amont de prospection.

Vos principales missions seront :

- Réaliser la prospection B2B de gestionnaires de bâtiments tertiaires jusqu'aux grands comptes de l'industrie ;
- Assurer la prise de contact (Email, LinkedIn, Tel), rendez-vous téléphoniques, participation aux rendez-vous physiques avec les prospects, préparation des offres ;
- Mener la relance active pour qualifier des opportunités chez les prospects cibles ;
- Gérer le pipe d'acquisition et de conversion des prospects en clients ;
- Développer les actions marketing permettant d'aller chercher de nouveaux leads ;
- Présenter les produits et services aux clients potentiels ;
- Evaluer la faisabilité technico-économique des projets ;
- Participer aux différents événements professionnels ;
- Collecter de l'information sur les évolutions du marché, les besoins & les retours des clients et la concurrence.

Déplacements à prévoir.

Package fixe + variable motivant

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous sortez d'école de commerce et/ou disposez au moins d'une à deux expériences dans le domaine du Business Development.
- Attiré par les projets innovants, vous aimez relever des défis sur le terrain, développer des relations et avez un talent pour l'écoute et la compréhension du besoin d'autrui.
- Vous êtes sensibles aux sujets techniques et passionné par la transition énergétique.
- Vous êtes un commercial-né, un vrai chasseur et vous avez d'excellentes qualités d'expression et de présentation.
- Vous aimez le jeu de la négociation et pouvez téléphoner toute la journée.
- Vous n'avez pas peur de prospecter.
- Énergique et enthousiaste, vous souhaitez vous impliquer dans le développement d'une société ambitieuse dans laquelle vous pourrez vous différencier par votre performance.
- Vous ne baissez pas les bras après une journée difficile. Il n'est jamais trop tard pour closer !
- Vous aimez le travail en équipe, vous avez envie d'apprendre, vous voulez de l'aventure.
- Vous cherchez du sens alors rejoignez BeeBryte pour offrir une énergie moins chère, plus verte, plus intelligente en réinventant le futur de l'électricité à travers des innovations commerciales et technologiques.

COMMENT POSTULER ?

Merci de nous faire part de :

- votre lettre de motivation & un CV à jour ;
- vos dates de disponibilités ainsi que vos prétentions salariales.

Envoyez votre candidature à frederic.crampe@beebryte.com

Assurez-vous d'indiquer pourquoi vous voulez nous rejoindre et pourquoi nous devrions vous sélectionner.

Seuls les candidats retenus seront contactés.