
POSTE A POURVOIR IMMEDIATEMENT

Île-de-France Energies recherche :

Un(e) responsable du développement commercial et de la communication

Présentation de la société

Créée en 2013 à l'initiative de la Région Ile-de-France, actionnaire majoritaire, la Société d'Economie Mixte Île-de-France Energies est le spécialiste francilien de la rénovation énergétique des copropriétés et de son financement.

Notre rôle est d'accompagner, en qualité de maître d'œuvre ou d'assistant à maîtrise d'ouvrage, les copropriétés dans les différentes étapes d'un projet de rénovation énergétique globale : organisation et études techniques (architecture, ingénierie thermique et fluides) et financières. Cette solution globale permet de faciliter l'accès des copropriétés à des opérations de rénovation ambitieuses. Seule société de tiers financement francilienne, Ile-de-France Energies apporte un accompagnement clé en main jusqu'au financement des travaux à l'aide de fonds européens.

- **Localisation** : Cité Régionale de l'Environnement, 90/92 avenue du Général Leclerc 93500 Pantin
- **Effectif** : 18 personnes à ce jour et en croissance.

Descriptif du poste

- **Intitulé du poste** : Responsable du développement commercial et de la communication
- **Secteurs d'activités** : Rénovation énergétique de copropriétés
- **Contrat de travail** : CDI
- **Supérieurs hiérarchiques** : Directoire
- **Equipe** :
 - **Directoire** : président et directeur général
 - **3 responsables de pôles** : conception, assistance à maîtrise d'ouvrage, exécution
 - **6 chefs de projets** (rénovation, énergies renouvelables) et une chargée de financement
 - **2 architectes et 2 ingénieurs** thermique et fluides
 - **1 responsable administrative et financière**
 - **1 responsable du développement commercial et de la communication** (poste en recrutement)

Missions

Ile-de-France Energies souhaite poursuivre son développement et accroître son volume d'affaires. Le chargé du développement commercial et de la communication aura une double mission

Le développement commercial de la société

A la prise de poste le responsable du développement commercial et de la communication effectuera un **recensement et un bilan des actions commerciales** définies et mises en œuvre depuis la création de la société. Sur cette base, il proposera au Directoire une **stratégie commerciale opérationnelle** visant au développement de la société.

Il devra ensuite :

- **Définir les outils** permettant la mise en œuvre de la politique commerciale (actions auprès des syndicats, des copropriétaires, des territoires, des professionnels...).
- **Concevoir** et suivre des **indicateurs de suivi des actions** mises en œuvre afin de les ajuster, de les faire évoluer au fil de l'eau. Il participera à la gestion de l'outil CRM.
- Organiser et participer à des **salons** (salon de l'Arc, de la copropriété...).
- Elaborer et défendre des **offres**
- Assurer des **présentations** de la société et de ses offres au cours d'événement
- **Mettre en place et suivre un portefeuille clients** et un réseau de partenaires

L'ensemble des actions commerciales devront chercher la **satisfaction client** et être en conformité avec les **valeurs de la société et l'intérêt général**.

La communication de la société

1. Communication éditoriale

- Rédaction et mise à jour de contenus multi-supports (print, web, e-mailing)
- Création graphique de supports en interne
- Pilotage des prestataires pour les supports réalisés en externe

2. Communication événementielle

- Organisation d'événements : lancement de chantier, visites de site, inaugurations, conférences de presse, formations.

3. Communication web

- Rédaction et édition d'une newsletter
- Animation des réseaux sociaux (Twitter, Facebook, LinkedIn...)

4. Relations presse et relations publiques

- Gestion des relations presse (communiqué, diffusion, suivi des retombées)
- Organiser la participation d'Ile-de-France Energies aux événements du secteur : colloques, conférences, concours, etc.

5. Communication projets

- Création d'outils de communication au service des projets : supports de chantier, panneaux d'exposition, lettres d'informations dédiées, etc.

Qualités personnelles et formations

Le candidat devra être doté d'une grande **aisance relationnelle**, d'excellentes **qualités rédactionnelles**. Il devra avoir une bonne compréhension des grandes étapes d'une rénovation énergétique et du secteur de la copropriété. **Dynamique, volontaire, créatif**, il devra être **force de propositions** de solutions innovantes. Il aura une bonne maîtrise des réseaux sociaux.



Diplômé **Bac+ 5** d'une formation commerciale (école de commerce, université) et doté de compétences en communication. Vous disposez d'une expérience d'au moins 3 ans et avez un intérêt pour le secteur de la transition énergétique.

Compétences complémentaires :

- Maîtrise d'Adobe Creative Suite
- Connaissance du CMS WordPress
- Une connaissance du milieu de la copropriété et/ou de la rénovation énergétique sera un plus.

Conditions

- **Rémunération annuelle** : à négocier selon expérience
- **Avantages** : chèques déjeuners, possibilité de télétravailler 2 jours par semaine, 15 jours de RTT, 50 % de la carte Navigo pris en charge par la société et forfait mobilité durable
- **Statut** : cadre
- CV, Lettre de motivation et prétentions salariales à adresser à l'attention du président du Directoire par email à l'adresse suivante : christophe.dujardin@idf-energies.fr

