

BUSINESS DEVELOPER – ALTERNANCE (H/F)

🌱 QUI SOMMES-NOUS ?

Description : Ceelab est un cabinet de conseil en stratégie énergétique pour des professionnels de l'immobilier privés & publics, spécialisé dans le financement et la mise en place de projets d'optimisation. Après 10 mois de développement R&D, nous devenons OPTEE (www.optee.net)

OPTEE est une plateforme SaaS de gestion énergétique permettant aux gestionnaires immobiliers de bénéficier d'une stratégie adaptée par immeuble, de commander des opérations en quelques clics, et de mesurer l'impact énergétique de n'importe quel actif.

Clients : Nos clients sont des professionnels de l'immobilier, directeurs techniques, gestionnaires de structures résidentielles ou tertiaires et des sites industriels.

Fonctionnalités : La plateforme propose d'intégrer l'ensemble des services nécessaires à l'optimisation de la performance énergétique des actifs immobiliers :

1. Stratégie : Nous travaillons sur des algorithmes permettant d'automatiser les recommandations de travaux ou d'opérations à mettre en place sur l'immeuble.
2. Gestion des opérations : Mise en concurrence, optimisation des financements disponibles via différents mécanismes financiers.
3. Suivi de la consommation : Interface de visualisation de la consommation de l'immeuble, et calcul de l'impact énergétique de la stratégie mise en place

☀️ DESCRIPTION DU JOB :

Vous cherchez un job entrepreneurial à forte responsabilité ? Vous avez un excellent relationnel ? Vous êtes concerné par la transition écologique ?

Rattaché directement à la direction, vous aurez notamment pour missions :

- **L'élaboration et le suivi de la stratégie commerciale** : Prendre part à la définition du plan d'action commercial, mettre en place de nouveaux partenariats et structurer de nouvelles offres en s'assurant du suivi des indicateurs de performance.
- **Le développement commercial et gestion de projet** : Développer notre portefeuille immobilier, et former nos clients à l'utilisation de notre nouvelle plateforme. Alimenter une base client alignée avec les objectifs de l'entreprise et être force de proposition sur de nouvelles pistes de développement.
- **Prospection** : Développer le réseau de l'entreprise en prospectant une clientèle assez diversifiée sur différents supports de communication (Téléphone, mail, webinar, visioconférence ou directement sur le terrain). Atteindre les objectifs fixés par la direction.

VOTRE PROFIL

Les problématiques abordées par CEELAB sont passionnantes, puisque nous sommes à la croisée des métiers de l'immobilier, de l'ingénierie financière, et du bâtiment. Nous recherchons donc des profils dotés d'une grande curiosité intellectuelle et d'une bonne capacité d'adaptation.

Issu(e) d'une école d'ingénieur ou de commerce, vous vous reconnaissez dans la description suivante :

- Vous avez une expérience commerciale réussie dans le secteur de l'immobilier ou de l'énergie.
- Vous êtes une personne passionnée par les enjeux de transition écologique.
- Vous avez le sens du relationnel et une bonne technique de communication écrite et orale en français.
- Autonome, proactif, rigoureux, polyvalent, force de proposition, vous êtes à la recherche de challenges dans une équipe jeune & dynamique.
- Vous faites preuve d'initiatives et souhaitez faire partie d'une aventure avec des perspectives d'évolution rapide.

Les + du Poste :

- Localisé au cœur de Paris (Sentier !)
- Une équipe à taille humaine tournée
- Un secteur porteur et un projet plein de sens pour la planète
- Un salaire fixe selon expérience + variable sur le CA développé

READY ?

Déroulement des entretiens en deux parties :

- **Échange téléphonique** avec un membre de l'équipe pour partager les motivations et enjeux du poste.
- **Second entretien avec la direction** en vue d'échanger sur l'adéquation entre les missions du poste / votre profil et vos envies / vos perspectives d'évolution. Une courte présentation orale suite à une étude de cas vous sera également demandée.

Si vous vous reconnaissez dans cette description alors postulez directement avec votre CV à l'adresse suivante : contact@optee.net