



L'équipe Animergy au grand complet

Chargé.e d'affaires Autoconsommation Collective – vente d'électricité locale

- CDI
- Lyon Cordeliers + Télétravail
- Rémunération selon profil (fixe + variable)
- Avantages :
 - 🕒 Horaires flexibles
 - 🕒 On est au tout début de l'histoire de l'entreprise, il y a beaucoup à construire et à imaginer sans la pression des grands groupes. Nous te proposons d'avoir l'espace pour t'épanouir avec nous et notre bienveillance au quotidien pour grandir
 - 🕒 Nous prenons en charge une partie des abonnements transport en commun

À propos d'Animergy

Créée début 2024, Animergy est une société de conseil et de service qui a pour mission de fluidifier le développement de l'autoconsommation collective (ACC) et accélérer ainsi à la transition énergétique.

L'ACC, c'est le partage d'une énergie renouvelable directement entre producteurs et consommateurs sur une échelle locale. Véritable dispositif d'avenir qui réduit les factures d'électricité et accélère la mise en place des énergies renouvelables ; il y a aujourd'hui seulement 700 opérations de partage en France mais les experts du marché prédisent qu'il y en aura plus de 10 000 d'ici à 2028 !

Pour mener à bien notre mission, nous accompagnons nos clients au travers :

1. D'études économiques et énergétiques pour évaluer l'opportunité que représente l'autoconsommation collective sur la zone d'une centrale électrique renouvelable
2. De gestion de projet pour accompagner nos clients dans la mise en place des opérations
3. D'un service de démarchage de consommateurs pour le compte de nos clients producteurs
4. D'un service de gestion opérationnelle pour le compte de nos clients producteurs

Plus d'informations sont disponibles sur notre site internet : <https://animergy.com/>

Nous sommes au premier stade de l'entreprise et tu seras notre seconde recrue, donc si tu es curieux(se) et motivé(e), c'est l'occasion de vivre l'aventure start-up pour faire et apprendre un maximum !

Descriptif du poste

Dans le cadre du démarchage de consommateurs, tu développeras et fidéliseras un portefeuille de clients BtoB (Principalement entreprises et collectivités) sur des zones géographiques spécifiques pour permettre la vente d'électricité locale entre producteurs et consommateurs.

Pour cela, tes missions seront les suivantes :

- 🔗 Construire avec le producteur d'électricité local le plan d'action commercial et la philosophie du projet (Réunion et points de suivi à animer avec des indicateurs de suivi) ;
- 🔗 Identifier et démarcher les consommateurs potentiels : prospection téléphonique et rendez-vous clients (en distanciel ou ponctuellement en physique) ;
- 🔗 Conseiller les consommateurs en répondant aux questions, en analysant leur facture d'électricité et en sensibilisant à la transition énergétique ;
- 🔗 Renouveler les contrats d'achat d'électricité local une fois arrivés proche de leur terme

En lien fort avec notre bureau d'étude, tu seras occasionnellement amené.e à proposer aux consommateurs des solutions d'efficacité énergétique comme l'installation de panneaux solaires ou autres technologies et services visant à réduire leur consommation énergétique.

Conscient que tu puisses par ailleurs avoir des interrogations, nous serons à ton écoute pour nous assurer de ta montée en compétence et prise de confiance dans le poste.

Pourquoi nous rejoindre ?

Nous sommes deux associés avec chacun une décennie d'expérience complémentaire ;

- 👤 Arthur est ingénieur de formation et a été directeur commercial pour mener des études de marché dans l'énergie à l'échelle européenne
- 👤 Hubert est de formation commerciale et a été directeur opérationnel chez des éditeurs de logiciel (pour mettre en place et animer des communautés d'utilisateur autour d'un logiciel) ;

Nous avons vécu nous-même les débuts de start-ups et sommes convaincu de la (très) grande richesse de l'expérience. Nous te réservons une vraie place avec la capacité de monter efficacement en compétence, contribuer à la croissance de l'entreprise et de voir beaucoup de choses différentes dans une grande transparence !

Très sensible à la culture d'entreprise, nous souhaitons construire un cadre inclusif qui permette à chacun de s'épanouir notamment au travers de l'enthousiasme, de l'ambition, de la bienveillance et de la transparence.

Tu travailleras directement avec nous et la première chargée d'affaire qui nous a rejoint début 2025.

Nous combinons notre expertise pour proposer au marché un accompagnement dynamique et de qualité, tout en cultivant un relationnel accessible.

Le profil

De formation commerciale, tu es doté.e d'un fort tempérament commercial et motivé.e par l'accélération réelle de la croissance d'une jeune entreprise.

Tu justifies idéalement d'une première expérience dans la vente à distance et/ou dans le secteur de l'énergie et tu es capable de développer des relations solides avec les clients.

Tu es doté.e d'une excellente capacité de communication écrite et orale et sais préparer et livrer des présentations de qualité. Tu es capable de travailler de façon autonome sans craindre de faire part de tes interrogations.

Nous rejoindre, c'est assurément développer tes connaissances du secteur de l'énergie, secteur d'avenir ; et te faire monter en compétence sur des métiers passionnants !

Et si tu sais être pro tout en sachant ne pas te prendre trop au sérieux parfois, voici un petit aperçu de ce que ça donne pour nous : [Notre hymne Animergy](#)

Pour postuler

→ Candidature à envoyer par mail à contact@animergy.com