

Analyste des Ventes BTOB H/F



Entreprise innovante au service des territoires, le **Groupe GEG** exploite, **distribue et commercialise l'électricité et le gaz**, tout en soutenant des initiatives locales. Ici, nous croyons que chacun a une idée à partager, une solution à proposer et un rôle à jouer dans un projet collectif. Travailler au sein du Groupe GEG, c'est évoluer dans un environnement où la solidarité, l'entraide et l'humain sont au cœur du quotidien.

Nous recherchons des talents comme vous, prêts à faire la différence grâce à votre **engagement** et votre **professionnalisme**. Nous avons besoin de personnes curieuses, innovantes et passionnées par l'idée de contribuer à des projets qui ont un impact réel sur l'avenir énergétique.

Dans un contexte où le secteur de l'énergie en France traverse des mutations profondes, il devient crucial de structurer notre département BtoB pour relever les défis de demain et saisir les opportunités stratégiques.

La Direction Commerciale recrute un *ANALYSTE DES VENTES BTOB*

Vos missions principales seront les suivantes :

- ✓ **Collecte et analyse des données** : Il rassemble des informations sur les ventes, les clients, les tendances du marché et les offres concurrentes pour identifier des opportunités d'amélioration.
- ✓ **Prévisions de ventes** : Grâce à des modèles statistiques, il anticipe les évolutions du portefeuille clients et aide à la planification stratégique.
- ✓ **Rapports et recommandations** : Il produit des analyses détaillées et propose des stratégies pour améliorer les résultats commerciaux (positionnement tarifaire et marges)
- ✓ **Optimisation des processus** : Il collabore avec les équipes de vente, le marketing et les achats d'énergie pour ajuster les stratégies en fonction des données recueillies.
Dans le secteur de l'énergie, ces analyses sont cruciales pour composer avec les fluctuations du marché et adapter les offres aux besoins des consommateurs.
- ✓ **Formation des équipes** : Il contribue à l'amélioration des compétences des commerciaux en les aidant à comprendre les tendances du marché, l'évolution des prix de l'énergie et les meilleures pratiques de vente. Il peut organiser des sessions de formation ou fournir des supports pédagogiques.

- ✓ **Soutien technique** : Il accompagne les équipes sur l'utilisation des outils d'analyse et de gestion des ventes. Il peut aussi intervenir en tant qu'expert pour répondre aux questions complexes liées aux produits énergétiques, aux régulations du marché ou aux modèles tarifaires.

Votre profil :

Vous disposez d'un **diplôme supérieur en commerce, en économie ou en ingénierie** avec idéalement une **spécialisation en énergie**. Vous possédez au **minimum cinq ans d'expérience dans le secteur de l'énergie**, de préférence dans un rôle d'analyse ou de conseil BtoB. Il est essentiel que vous ayez une excellente **connaissance du marché de l'énergie**, des réglementations en vigueur, ainsi que des outils d'analyse de données. De plus, vous êtes capable de démontrer des compétences interpersonnelles solides, avec la **capacité de travailler en équipe**, de former et **d'accompagner des collaborateurs**, tout en ayant un bon sens de la communication. Nous recherchons également chez vous des qualités personnelles telles qu'un **esprit analytique**, de la **proactivité**, de la **rigueur**, et une capacité à vous adapter à un environnement en constante évolution. Enfin, vous êtes **passionné par le secteur de l'énergie** et désireux de contribuer à notre succès et à l'excellence opérationnelle de notre département BtoB.

Si vous êtes prêt à relever ce défi, nous serions ravis de recevoir votre candidature !

Nous avons besoins de votre énergie, alors rejoignez-nous !

Conditions :

- Organisation du temps de travail sur 4 jours
- Poste basé à Grenoble (38)
- Accord télétravail
- Rémunération selon profil & expérience / 13^{ème} mois / prime annuelle variable / intéressement / participation
- Restaurant d'entreprise
- Plan mobilité : remboursement frais transport en commun jusqu'à 80%, aide à l'achat vélo ...

Pour postuler merci d'adresser votre candidature à c.imberdis-externe@geg.fr

