

# COMMERCIAL CEE H/F



CDI

Home-office suivant localisation

> 2/3 ans d'expérience

## À propos

**PMSE**, acteur indépendant et engagé dans les services liés à la transition énergétique, accompagne ses clients acteurs éligibles à la prime CEE, à réaliser des économies d'énergie.

Membre actif d'un groupement de valorisation des économies d'énergie, PMSE s'engage à mettre tout en œuvre pour permettre à ses clients de mieux maîtriser leur consommation d'énergie. L'obligation de la cinquième période des CEE étant fixée avec une hausse par rapport à la période précédente présage de belles années pour le secteur de la rénovation énergétique.

Dans ce contexte, PMSE souhaite recruter son **Commercial CEE h/f qui aura pour rôle de valoriser les CEE dans des zones où le besoin en énergie est élevé**. Basé en home-office – toute localisation sera étudiée.

## Le poste

Maîtrisant le dispositif CEE, vous êtes garant du développement d'un portefeuille auprès des différentes cibles:

- Vous menez une prospection active et déployez le plan d'action commercial afin de générer des leads qualifiés et les transformer.
- Vous ciblez tous les secteurs d'activités éligibles au dispositif CEE, obtenez des rendez-vous, argumentez et concrétisez vos ventes.
- Vous menez les études préalables, valorisez le potentiel kWh cumac avec le soutien en interne et décidez des actions à mettre en œuvre, et les présentez à vos clients avec des éléments argumentés permettant la prise de décision.
- Vous suivez la politique qualité définie par l'entreprise et vous vous assurez de la satisfaction client.
- Vous menez une veille active du marché des CEE, et assurez un reporting régulier auprès de votre Direction.

## Le profil

H/F de formation BAC+2 minimum, vous disposez d'au moins 2 à 3 ans d'expérience dans la vente et la négociation avec une expérience réussie dans le domaine des certificats d'économies d'énergie. Vous avez de bonnes connaissances du BTP et de la réglementation technique du Bâtiment ainsi que dans le domaine de l'énergie.

Doté d'une véritable âme commerciale, vous disposez d'excellentes qualités relationnelles et bénéficiez d'un grand sens du closing avec une curiosité technique. Toujours prêt à alimenter votre portefeuille en multipliant les rencontres avec des clients potentiels, vous créez une relation de proximité avec vos clients et êtes capable de discuter avec tous les niveaux d'interlocuteurs. Vous faites preuve de dynamisme, de curiosité, de rigueur et de précision dans le montage des offres. Maîtrise des outils IT.

Belle opportunité pour une personne qui aime prendre des initiatives. Votre personnalité est importante, votre envie et votre détermination sera la clé de votre succès. Vous serez rémunéré à la hauteur de votre implication et de vos ambitions.

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **PSGAE1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)