

RESPONSABLE COMMERCIAL MOBILITE ELECTRIQUE H/F



ubitrlicity



CDI



La Défense (92)
ou home-office en France



> 3 ans d'expérience

— À propos

Améliorer considérablement l'accès à la **recharge des véhicules électriques pour tous**, telle est la devise d'**ubitrlicity**. Fabricant et exploitant de solutions de recharge innovantes pour véhicules électriques, ubitrlicity est un **fournisseur et opérateur** de premier plan de **points de recharge en voirie publique**.

Entreprise allemande en mode scale-up à la pointe de la mobilité électrique et filiale à 100% du groupe Shell, ubitrlicity fournit ses bornes aux communes, autorités publiques, SEM, L'entreprise s'appuie sur un track record solide dans le conseil aux administrations locales sur leurs besoins en matière d'infrastructures de recharge publiques. **Leader** dans plusieurs pays européens avec notamment plus de 5.500 bornes déjà installées au Royaume-Uni, ubitrlicity vise un **développement soutenu en France**.

Avec la création de sa jeune filiale française et le succès obtenu lors d'un récent appel d'offres de la ville du Havre, ubitrlicity cherche à renforcer son équipe **en mode start-up** et recrute son **Responsable Commercial Mobilité Electrique h/f**.

— Le poste

Garant et moteur du bon **développement commercial** d'ubitrlicity en France :

- Vous définissez, en accord avec la Direction Générale, la stratégie de développement et assurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés.
- Vous identifiez et générez de nouvelles opportunités commerciales afin de créer et cultiver un vivier important de projets de recharge en voirie publique.
- Vous identifiez, prospectez et développez un réseau de clients publics, administrations locales, SEM, analysez leurs besoins, les accompagnez dans leur réflexion et proposez les solutions adaptées.
- Vous identifiez les AO / AMI, développez la stratégie gagnante et pilotez les réponses avec l'objectif de remporter les affaires et d'en assurer le suivi.
- Moteur du bon développement et du déploiement d'une offre pertinente et adaptée dans un esprit d'amélioration continue, vous participez à la sélection et au suivi des éventuels partenaires.
- Vous représentez ubitrlicity lors de salons, évènements, colloques et contribuez activement au développement de sa notoriété et de la fidélisation client.
- Vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie et sous la responsabilité de la Directrice France.

— Le profil

H/F, de formation supérieure (Bac+5 min) type Grande Ecole d'Ingénieur, de Commerce ou Master équivalent, vous avez une solide **expérience commerciale réussie** (min 3 à 5 ans) dans la **réponse aux appels d'offres/ AMI** pour des **marchés publics d'infrastructures**, idéalement des **IRVE** ou également de type mobilité électrique/douce, éclairage, transport, EnR.... A l'aise sur des **sujets techniques innovants**, votre lecture fine du marché vous permet de prendre de la hauteur tout en gardant les pieds sur terre. Vous appréciez le fonctionnement en mode start et scale-up.

Business développeur dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de **leadership**. Votre aisance relationnelle et votre dynamisme vont de pair avec vos qualités de **négociateur** et votre sens du résultat. Polyvalent, **collaboratif** et proactif, vous êtes reconnu pour votre écoute et votre esprit d'équipe. La bonne maîtrise de l'anglais est indispensable. Vous êtes habitué aux déplacements courts et fréquents en France.

Vous évoluerez dans un **secteur innovant, passionnant** avec de très belles perspectives de développement **au sein d'une équipe agile, internationale**, pluridisciplinaire et dynamique **à la pointe de de la mobilité électrique** et avec le **soutien d'un grand groupe**.



POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **RCMEU1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr