



OFFRE D'EMPLOI EN CDI

Assistant.e Commercial.e

ELYS est leader dans l'ingénierie et la construction de centrales renouvelables ainsi leurs raccordements.

Elle intervient depuis 15 ans en tant que Maître d'œuvre, Assistant à Maître d'ouvrage ou cabinet d'ingénierie pour des développeurs de projets d'énergie renouvelable et des producteurs d'électricité verte, qui font confiance à son expertise, notre écoute de leurs besoins, et notre implication sur le terrain pour garantir la qualité des ouvrages.

ELYS est inscrite dans une dynamique de croissance sereine depuis sa création, et cultive un esprit d'équipe fondé sur la cohésion, la solidarité, l'épanouissement. Un parcours favorisant l'acquisition des compétences est organisé pour les nouvelles recrues, ainsi qu'un tutorat pour les débutant.e-s. Nous agissons pour que chacun.e ait l'assurance que son action soit porteuse de sens.

Si le développement d'un avenir propre et paisible dans une entreprise jeune (moyenne d'âge inf. à 32 ans) vous importe, si vous appréciez évoluer dans une entreprise aux valeurs humaines fortes, ELYS vous offre l'opportunité d'enrichir ses équipes et ses actions. Nous vous invitons à postuler par mail rh@elys.eu avec votre CV, une lettre de motivation et éventuellement des recommandations.

Descriptif du poste

Localisation : Agence de Lyon (Proche Gare Lyon Part Dieu)

Salaire annuel brut : à partir de 30K€

Missions :

La mission principale sera d'assister les Responsables Commerciaux au quotidien.

1. Réponses aux appels d'offres

- Réunions commerciales avec les clients
- Identification des besoins
- Analyse de la pertinence du positionnement d'ELYS sur le besoin
- Constitution des offres
 - Rédaction des mémoires techniques
 - Rédaction des offres financières
 - Renseigner les informations sur les plateformes d'achat
 - Réunion d'alignement technique/négociation
 - Suivi et relance auprès des clients
- Assistance à la rédaction du contrat
- Suivi des signatures de contrat

2. Suivi & amélioration de la performance du service

- Renseigner les outils de suivi de l'activité commerciale,
- Suivi avancement vs facturation
- Travailler avec les services opérationnels afin de permettre et améliorer la remontée d'information vers le service commercial,
- Veille organisationnelle de la société,
- Recueil d'avis client (satisfaction, ...)
- Mise en place d'actions visant à l'amélioration continue

3. Développement la communication commerciale

- Constitution de plaquettes commerciales
- Amélioration du contenu du site web
- Améliorer la communication LinkedIn
- Édition et mise à jour des CV de l'équipe

Profil du candidat :

- Expérience : 5 ans minimum en PME
- Bac +2 minimum
- Motivé·e par les thématiques autour du développement durable et des énergies renouvelables
- Doté·e d'un esprit de synthèse
- Aimant les responsabilités et l'autonomie
- Ayant le sens de l'organisation
- Compétences dans un des domaines : Commercial, relations client
- Français niveau C2
- Anglais niveau B2 (10 à 20 % du travail sera à réaliser en anglais)
- Très bonnes capacités de communication orale et écrite
- Bonne maîtrise des outils bureautiques