

POUR AGRANDIR L'ÉQUIPE DE COOPEOS, NOUS RECHERCHONS UN.E CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PRÉSENTATION DE COOPEOS SCRL

Chauffons-nous avec nos déchets verts! Chaque année plusieurs centaines de milliers de tonnes de déchets verts issus de l'entretien des jardins sont produits en Wallonie. Seule une partie de ces déchets est transformée en compost. Les grosses branches quant à elles ne se compostent pas et doivent être éliminées, ce qui engendre un coût de plusieurs millions d'euros pour la collectivité. Or ces déchets constituent une ressource énergétique intéressante: 2 kg de bois = 1 litre de mazout = 1 m³ de gaz naturel. Ils représentent en Wallonie un potentiel de 60 millions de litres de mazout, que la coopérative citoyenne Coopeos veut valoriser. Comment ? (1) en transformant les déchets verts en plaquettes (morceaux de bois de +5cm) utilisables dans des chaudières spécifiques; (2) en favorisant l'implantation de chaudières bois dans des écoles, entreprises, bâtiments publics,...

À travers ses missions, Coopeos souhaite contribuer à répondre aux enjeux de notre société en démontrant qu'un autre modèle d'entreprises est possible et qu'elles peuvent être un levier de changement vers une société plus durable, participative et équitable.

MISSIONS ET RESPONSABILITÉS

Coopeos s'est donné pour mission en 2018, entre autres, de :

- Développer son offre de **service énergétique à destination des entreprises wallonnes**, qui comprend au moins 2 éléments parmi les points suivants:
 - i. Installation de la chaudière bois
 - ii. Approvisionnement en combustible bois local
 - iii. Suivi 24h/24, maintenance/entretien
 - iv. Solutions de financement et aide à l'accès aux subsides
- Développer un réseau de vente de **combustibles-bois à destination des particuliers**.

Afin de concrétiser ces objectifs, Coopeos est à la recherche d'un.e **Chargé.e de Développement Commercial** qui aura pour mission :

1. La concrétisation de contrats pour le service énergétique

- Prospecter de nouveaux clients (entreprises)
- Les accompagner jusqu'à la conclusion du contrat

2. Le développement d'un réseau de distributeurs

- Mettre sur pied (identifier, négocier et établir les contrats) un réseau de distributeurs pour développer la vente de nos combustibles-bois à destination des particuliers

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous êtes entrepreneur.e et n'avez pas peur de l'inconnu. Vous adorez vendre et vous faites preuve d'une première expérience commerciale réussie dans un environnement B2B (minimum 5 ans).
- Le rôle commercial représente un challenge pour vous et la promotion de produits complexes est un défi qui vous motive particulièrement.
- Doté.e d'un excellent sens relationnel et d'aptitude forte en communication, vous êtes capable de vous adapter à des interlocuteurs diversifiés et êtes à l'écoute des besoins
- Vous avez un esprit d'initiative et faites preuve d'une grande autonomie.
- De par votre formation et/ou expérience, vous montrez un grand intérêt pour les solutions techniques. Une connaissance du secteur de l'énergie est un plus.
- Vous partagez pleinement les valeurs défendues par Coopeos. Vous avez un intérêt pour l'esprit coopératif et les problématiques environnementales & énergétiques.
- Vous avez un intérêt pour devenir associé.e de la coopérative.

NOTRE OFFRE

Nous vous proposons de vivre et participer activement à l'expansion d'une jeune coopérative ambitieuse et pleine de valeurs en rejoignant notre équipe, aujourd'hui constituée de cinq personnes dynamiques et enthousiastes. Coopeos offre une opportunité de participer à notre grand défi énergétique et environnemental.

Nous évaluons le temps de travail à un **mi-temps pour l'année 2018** avec un accroissement attendu en fonction du développement des activités. Nous recherchons une personne avec le **statut d'indépendant**, avec une rémunération en fonction des résultats (pas de rémunération fixe).

Prise de fonction souhaitée : dès que possible. Lieu de travail : Louvain-la-Neuve.

INTÉRESSÉ.E ?

Envoyez votre candidature (lettre de motivation et curriculum vitae) à caroline.lambin@coopeos.be.