



REstore est l'une des toutes premières sociétés mondiales (créée en Belgique) de technologie de maîtrise des consommations énergétiques. En tant qu'agrégateur, REstore propose des programmes de modulation de puissance aux consommateurs industriels et vend son logiciel de gestion de la demande en temps réel dans le cloud aux producteurs d'électricité en vue de permettre aux industriels d'utiliser au mieux leur énergie. Chez REstore, une équipe internationale d'experts et d'entrepreneurs travaillent de concert à un objectif commun : protéger le climat de notre planète en réduisant drastiquement les émissions de CO<sub>2</sub> tout en participant activement à la transition énergétique de nos pays.

Pour notre client Restore, Artemys est à la recherche d'une/d'un :

## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

En tant que Business Development Manager, vous rejoindrez l'équipe chargée du développement commercial de REstore. Vous opérerez pour ce faire principalement en Wallonie où vous aurez l'occasion de prendre en charge l'entièreté de l'offre de REstore et, plus particulièrement, sa partie relative à la gestion de la demande adressée aux grands consommateurs industriels d'électricité.

Vous amènerez vos clients à identifier leurs consommations « flexibles » d'énergie et leur permettrez d'en faire un usage plus rationnel tout en réduisant leurs factures énergétiques globales grâce à l'implémentation de la technologie FlexPond™ de REstore. Vous atteindrez ces objectifs en mettant en place la stratégie commerciale propre à REstore, en vous basant sur une connaissance approfondie des processus industriels de ces grands consommateurs d'énergie (B2B).

Vos points de contact et prospects seront les directeurs généraux, leurs responsables de site(s) ou responsables énergie au sein de différents environnements industriels.

Vous deviendrez petit à petit un expert au sujet de nos solutions de gestion de la demande en vue de parvenir rapidement à un haut degré d'autonomie. Vous créerez et assurerez pour ce faire de bout en bout les relations commerciales avec nos clients industriels. En vue d'atteindre votre objectif commercial, votre rôle commencera par l'initiation de contacts clients, passera par l'analyse de données de consommation, par des visites sur sites, par l'identification des preneurs de décision pour aboutir à la signature de nouveaux contrats commerciaux.

## VOS TACHES

- Vous identifiez et prospectez les sociétés grandes consommatrices d'énergie sur votre périmètre et plus particulièrement en Wallonie.
- Vous (re)présentez le concept de gestion de la demande de REstore au Senior Management de vos prospects (directeurs généraux, responsables de site(s) ou responsables énergie).
- Vous recherchez des sources d'énergie flexible et analysez les processus de fabrication au sein de différents environnements industriels.
- Vous déterminez le potentiel de gestion de la demande à l'aide d'analyses des données de puissance de vos clients.
- Vous générez des propositions commerciales compétitives et négociez des contrats jusqu'à leur signature avec des grands consommateurs industriels d'énergie.
- Vous atteignez les objectifs commerciaux définis avec votre management.
- Vous (re)présentez le concept de gestion de la demande de REstore à divers séminaires et conférences.
- Vous augmentez graduellement votre leadership ainsi que les responsabilités que vous prenez au sein de REstore.

## VOTRE PROFIL

Vous avez acquis de l'expérience en « business development » au sein d'environnements industriels , ou vous avez été actif sur le marché de l'électricité en Belgique. Votre profil comprend par ailleurs les aspects suivants :

- Vous partagez les valeurs et objectifs environnementaux de REstore et désirez investir votre force de travail pour un monde plus rationnel en termes d'utilisation de son énergie.
- Vous avez un track-record en vente au sein de grandes industries ou vous avez développé une expertise importante sur le marché de l'électricité et votre carrière s'oriente vers un rôle « hands-on » comprenant un degré élevé d'autonomie.
- Vous bénéficiez d'expérience en vente au sein de notre terreau industriel et êtes familier avec le fait d'orienter votre démarche commerciale à un niveau élevé de management (direction).
- Vous bénéficiez idéalement d'un réseau au sein du monde industriel Belge/Wallon.
- Vous êtes désireux d'acquérir une compréhension de plus en plus pointue des procédés industriels et êtes motivé à l'idée de travailler avec de nombreux experts de ce secteur.
- Vous êtes capable de conseiller des managers opérationnels et savez les guider en vue de parvenir à la signature de contrats avec vos clients.
- Vous avez une mentalité et un historique commercial de « hunter ».
- Vous développez un intérêt pour le marché de l'énergie, de l'électricité en particulier et/ou pour les procédés techniques au sein d'environnements industriels.
- Vous avez une bonne maîtrise de la suite Office, d'Excel en particulier.
- Vous avez une faculté naturelle à convaincre un public expérimenté et obtenez des résultats grâce à votre persistance.
- Vous êtes titulaire d'une formation universitaire pertinente.
- Vous maîtrisez le français et l'anglais. La connaissance du néerlandais sera considérée comme un atout.

## NOTRE OFFRE

En rejoignant REstore vous aurez l'opportunité de :

- Faire partie d'une société en pleine croissance proposant une technologie à la pointe dans son domaine.
- Faire partie d'une équipe d'experts où votre input créatif aura un impact important.
- Travailler avec des professionnels reconnus en vue de rendre notre environnement industriel plus efficient en termes d'utilisation rationnelle de son énergie.
- Favoriser le développement d'énergies renouvelables et les solutions durables en vue de tendre vers la meilleure utilisation possible du réseau.
- Bénéficier d'une réelle autonomie afin de prendre vos propres décisions relatives à vos projets ; participer à l'évolution de notre société sans être encombré de procédures ou d'administration trop lourdes.
- Avoir accès à un package salarial attractif doté de bon nombre d'avantages extra-légaux, une voiture de société ainsi qu'un bonus sur résultats.

*Find more about the job in our video !*

