

IDENTIFICATION DU POSTE/GENERALITES		
Fonction	Responsable Orange Energies	
Direction	Régions	
Position dans l'organigramme	Hiérarchique N+1	Directeur des Régions
	Sous sa responsabilité N-1	N/A

OBJECTIFS DU POSTE (MISSION)
Mise en place de la stratégie globale Orange Energies en région. Superviser et gérer les équipes terrain, les partenaires canopée chargés de recruter les clients, installer et assurer le service après-vente, s'assurer du recouvrement des créances, de la bonne prise en charge et satisfaction des clients. S'assurer d'un bon pilotage et maillage du réseau de distribution des équipements Oranges Energies, de la disponibilité du stock, de l'approvisionnement des partenaires et l'expansion du business Orange Energies dans toutes les zones à faible taux d'électrification. Assurer les animations commerciales, la présence terrain, la visibilité médiatique dans toute l'étendue de la région. Être le référent Orange Energies pour sa région auprès des autres fonctions commerciales et veiller à la diffusion des bonnes pratiques et la remontée des informations sur son marché.

ACTIVITES/TÂCHES A ACCOMPLIR	
▪ <u>Activité 1</u> ▪ Mise en œuvre de la stratégie globale	⇒ Gestion du business Orange Energies de bout en bout dans la région ○ Détecter et démarcher les prospects smart metering, minigrids et projets énergie sur mesure pour entreprises, institutions et communautés. ○ Développer les ventes via les réseaux de distribution directe (boutiques, Franchises) et indirecte (D2D, distributeurs et réseau Canopée). Ouvrir les zones prioritaires, animer la force commerciale et piloter les volumes, la qualité d'acquisition, la présence terrain. ○ Gérer le support à l'installation, le SAV, le support client, la qualité opérationnelle, la repossession et la reverse logistics, les ventes de seconde main. Réduire les délais d'intervention et améliorer la satisfaction, le réabonnement. ○ Suivre le stock, les commandes, les délais d'approvisionnement et les partenaires externes. Sécuriser la disponibilité produit et la qualité dans toute l'étendue de la région.

	○ Piloter le portefeuille PAYG, faire les relances, assurer la discipline financière auprès des clients et la qualité de recouvrement des créances. ○ Piloter la feuille de route régionale, participer aux différentes gouvernances, comités, travailler sur le reporting et analyse des performances, être l'interface avec les équipes Orange Energies de la centrale. Suivre les projets structurants et garantir une exécution adéquate.
▪ <u>Activité 2</u> ▪ Pilotage opérationnel	▪ Commercial & Distribution B2C & B2B Orange Energies ○ Superviser les équipes de Free Lancer (D2D) et les partenaires CANOPEE chargés du recrutement et de l'animation du réseau de distribution, des installations, du SAV et du recouvrement ; ○ Former, gérer et assister quotidiennement les membres de l'équipe pour réaliser les objectifs assignés à la région. ○ Suivre les performances individuelles et préparer des rapports d'équipe. ○ Assurer la coordination et la communication efficace avec les équipes sur le terrain ainsi que les partenaires commerciaux. ○ Organiser et animer des séances d'information et de formation des équipes, et CANOPEE sur les innovations (produits), les nouvelles promotions & offres, les nouveaux outils et changements, etc. ; ○ S'assurer de la maîtrise et de la bonne explication des plans de prime des Canopées, D2D, et des installateurs par les acteurs. ○ Elaborer et veiller au déploiement du Go To Market et des activités Trade marketing pour les différents produits et segments dans sa région. ○ Collecter les informations sur les appels d'offres et participer à la préparation des dossiers de réponses (documents administratifs, offres technique et financière) dans les délais. ○ Développer les partenariats stratégiques avec les institutions de la région et les entreprises ainsi que les PME/TPE/SOHO. ▪ Expérience Client & SAV, recouvrement ○ Assurer la bonne gestion des matériels de support mis à leur disposition, pour un meilleur SAV. ○ S'assurer de la qualité des installations, de la satisfaction, et de la fidélisation des clients. ○ Faire le suivi des éléments des enquêtes de satisfaction clients. Et la mise en place des actions correctives.

	○ Créer et gérer une base de données de prospects Orange Energies via l'OSE et se rassurer de transformer les Prospects en Acquisitions (souscription avec paiement). ○ Superviser les activités de prévention, de suivi des retards et de récupération des créances. ▪ Gestion de stock et logistique Orange Energies ○ S'assurer de la disponibilité de stock dans toutes zones d'activités Orange Energies. ○ Faire le suivi de l'approvisionnement et de la réconciliation de stock de sa région et éviter les ruptures de stock en alertant à temps selon les délais établis.
--	---

<u>Activité 3</u> Reporting	▪ Suivi et Reporting ○ Exploiter et diffuser en temps et en heure les différents indicateurs de performance journaliers, hebdomadaires, mensuels et annuels ; ○ Produire les rapports d'exécution des activités et programmes commerciaux dans sa région ; ○ Assurer le suivi des activités quotidiennes, notamment les activités administratives et BTL. ○ Assurer un suivi quotidien des rapports de disponibilités de stock, d'approvisionnement dans les différentes zones de la région.
--	--

PRINCIPAUX CONTACTS	
Internes	• Responsable B2B & B2C • Commerciaux RZM & DCM • Responsable Marketing & Communication

	• Responsable Expérience Client et SAV Orange Energies • Responsable Finance et Recouvrement, logistique Orange Energies
Externes	• Clients B2C et B2B • Agents vendeurs D2D B2C & B2B • Partenaires Distributeurs et canopées • Transporteurs, partenaires logistiques

COMPETENCES

Savoirs	Expérience et qualification requises • Minimum Bac +3, graduat ou équivalent ; • Expérience de 3 à 5 ans dans le domaine des Energies renouvelables, le mobile money ou la téléphonie mobile ; • Esprit créatif, analytique, capable d'identifier les opportunités et agir. • Capacité à communiquer efficacement et faire des présentations commerciales ;
Savoirs Etre	• Rigueur dans l'exécution et capacité de travailler correctement sous pression ; • Ténacité et persévérance, apte au travail terrain et mobile ; • Bonne communication et capacité à coordonner et s'organiser ; • Orientation client et bonnes compétences interpersonnelles ; • Capacité à travailler en équipe et de manière autonome.

AIRE DE MOBILITE

Poste précédent	
Evolution(s) possible(s)	

Nom et prénom de l'agent	
Signature de l'agent	
Nom et prénom du supérieur hiérarchique	
Signature du supérieur hiérarchique	