

FABIEN B.

**Chargé de développement grands comptes
Direct Energie (Paris)**



Pouvez-vous décrire les principales MISSIONS que vous exercez dans le cadre de votre emploi actuel ?

Aujourd'hui, et depuis juillet 2011, j'occupe des fonctions commerciales. Chargé de développement Entreprises et Collectivités (grands comptes) chez Direct Energie, je suis chargé de la prospection, de la négociation et du suivi de contrats de fourniture d'électricité et de gaz pour un pool de clients. Depuis 3 ans, je suis chargé principalement de gros dossiers, où l'expertise technique prévaut sur l'aspect commercial pur.

Pouvez-vous nous raconter votre PARCOURS d'études et vos expériences professionnelles depuis l'obtention de votre licence ?

En 2005, j'obtiens une licence de Mathématiques, parcours mathématiques appliquées. J'embraye directement sur un MASTER IMOI MSID que je valide en 2007. Après une première expérience de quelques mois dans un poste mal choisi (en SSII), je me dirige vers un poste de chargé d'études statistiques au sein de Direct Energie, fournisseur d'électricité, concurrent d'EDF en Mai 2008.

La licence et le MASTER IMOI, sont en parfaite adéquation avec ce poste puisque mon rôle est de réaliser des prévisions de consommation court terme (du jour pour le lendemain) afin de réaliser des achats d'énergie au plus proche de la consommation de nos clients. L'électricité n'étant pas stockable, une sur/sous injection d'électricité sur les réseaux provoque divers problèmes techniques, à l'origine de surcoûts pour les fournisseurs d'énergie. Ma mission était de tout mettre en œuvre pour minimiser ces surcoûts.

Courant 2011, je suis sollicité par un de mes collègues du service commercial grands comptes afin de l'aider sur une problématique technique qu'il n'était pas en mesure de résoudre. Lui offrant un travail qui lui convenait mais qu'il n'était pas en mesure d'expliquer, il me propose d'aller présenter les résultats de cette étude au prospect afin de bénéficier d'une expertise supplémentaire lors du RDV. Suite à cela, d'autres RDV se sont enchaînés avec ce prospect jusqu'à la signature du contrat. Fort de cette réussite et d'éventuels autres projets, j'ai proposé ma candidature en interne afin de rejoindre l'équipe commerciale Grands Comptes pour y apporter une expertise technique complémentaire aux qualités commerciales plus portées par mes collègues.

En Juin 2011, m'est proposé un poste de chargé de développement grands comptes. Si j'accepte, je serai donc commercial à proprement parlé et devrait « monter en compétence » sur les aspects commerciaux. Voyant cette proposition comme une possibilité de diversifier mes compétences, j'accepte donc et me retrouve aujourd'hui dans un poste où la technique et le relationnel sont les qualités requises.

Pouvez-vous nous indiquer ce que la LICENCE vous a apporté ?

J'occupe aujourd'hui des fonctions commerciales, qui ne sont pas fondamentalement les fonctions envisagées par ma formation. Ma formation initiale me permet d'orienter ma fonction vers un rôle de conseil auprès des prospects plus que dans une démarche de vente pure. Cette approche est très appréciée des acheteurs privés et publics car elle est plus cohérente et plus en adéquation avec leurs besoins et plus transparente vis-à-vis de ce que Direct Energie peut leur apporter.