

# Carbon4 Finance - Sales (Commercial, Marketing)

Carbon4 Finance est un fournisseur de solutions de data sur le climat et la biodiversité pour le secteur financier. Nous proposons un ensemble complet de données couvrant les risques physiques et de transition, ainsi que l'empreinte biodiversité. Ces méthodologies permettent au secteur financier de mesurer l'empreinte carbone et biodiversité de leur portefeuille, d'évaluer l'alignement avec un scénario 2°C et de mesurer les impacts liés au changement climatique et à la perte de biodiversité.

## Contexte

Au sein du Groupe Carbone 4, qui s'est bâti à partir du premier cabinet de conseil spécialisé sur la transition énergétique et l'adaptation au changement climatique, la société Carbon4 Finance fournit aux institutions financières les données indispensables pour évaluer ces nouveaux risques d'entreprises, se conformer aux déclarations réglementaires (TCFD, art.173) et bâtir les stratégies d'investissement « bas-carbone » souhaitée par les investisseurs.

Avec à ce jour plus de 25 analystes, la société Carbon4 Finance est une fintech, fournisseur de données climat et biodiversité, et nourrit des ambitions importantes pour son activité en France et à l'international.

Pour développer l'activité commerciale auprès de clients institutionnels (assureurs, asset-managers, banques, fonds de pensions, ...), ainsi que pour favoriser un contexte de marché et réglementaire donnant plus de poids à l'analyse climat des portefeuilles, Carbon4 Finance recherche un·e sales

## Les missions

Rattaché·e à la responsable du développement commercial, il ou elle aura les missions suivantes :

- ❑ Les réponses aux appels d'offres.
- ❑ Le démarchage commercial.
- ❑ L'aide aux opérations sur la partie vente.
- ❑ La rédaction des contrats de prestations en conséquence.
- ❑ La veille commerciale et concurrentielle.
- ❑ La mise à jour des présentations commerciales.
- ❑ La participation à la promotion active des activités de Carbon 4 Finance sur les réseaux sociaux.

## Profil recherché

De formation supérieure universitaire, école de commerce ou ingénieur, le candidat ou la candidate a à son actif :

- ❑ Expérience (min. 3 ans) en CDI dans une banque ou asset manager.
- ❑ Une bonne connaissance du marché des données extra-financières et du monde financier.

Les qualités recherchées sont les suivantes :

- ❑ Excellente empathie, bon relationnel et bonne écoute.
- ❑ Rigueur, proactivité et autonomie.
- ❑ Un anglais courant professionnel de très bon niveau est requis tant à l'écrit qu'en expression orale.
- ❑ Maîtrise d'un logiciel de CRM (Hubspot est un plus).

La capacité de travailler en équipe et les qualités humaines seront déterminantes pour remplir la mission.

Face aux enjeux du changement climatique et des pressions sur la biodiversité, les hommes et les femmes du groupe Carbone 4 se sont donnés pour mission de contribuer de façon significative à la transition énergétique par leur influence et leur action dans tous les domaines de la société et de l'économie. Il est attendu du ou de la candidate de partager ces valeurs et cette ambition.

## **Rythme de travail et rémunération**

- ❑ Poste à temps plein en CDI.
- ❑ Télétravail possible.
- ❑ Salaire annuel brut : selon expérience et qualification. La rémunération comprend des parties fixes et un intéressement lié à la performance collective.
- ❑ Prise de poste : dès que possible, mais nous saurons attendre la pépite.
- ❑ Localisation du poste : 54 rue de Clichy 75009 PARIS (pas de possibilité de travail en remote).

Lien pour postuler :  
[https://www.welcometothejungle.com/fr/companies/carbon4-finance/jobs/sales-commercial-marketing-reglementaire\\_paris](https://www.welcometothejungle.com/fr/companies/carbon4-finance/jobs/sales-commercial-marketing-reglementaire_paris)

