



## CONTRIBUTION AU DEVELOPPEMENT D'UNE START UP DANS LA MOBILITE ELECTRIQUE

\*\*\*



Entreprise : **GIREVE**  
Période : **2014 - 2015**  
Tuteur entreprise : Bruno LEBRUN  
Lieu(x) : **IDF**

\*\*\*

GIREVE (Groupement pour l'Itinérance de la Recharge de Véhicules Electriques) est une start-up créée à l'initiative d'acteurs majeurs de la mobilité électrique (Caisse des Dépôts, CNR, EDF, ERDF, Renault). Elle a pour objectif de rendre l'infrastructure de recharge visible, accessible et interopérable en France (référencement des points de charge et intermédiation des services de charge entre opérateurs).

[www.gireve.com](http://www.gireve.com)

Rattaché(e) au Responsable du développement marketing et commercial, l'élève participera aux phases de développement initial de la société. Au sein d'une équipe réduite de 4 à 5 personnes, il aura en charge de :

- Contribuer à l'analyse du marché de l'électromobilité: identification des acteurs du marché et évolution de leurs positionnements, identifications des cibles clients et de leurs besoins, analyse de la concurrence européenne, identification et analyse des tendances, veille du rôle des pouvoirs publics ou autres prescripteurs ;
- Contribuer à la définition de la stratégie marketing B2B, des services et du modèle d'offre de la société
- Contribuer au développement commercial de la société (prospection et suivi clients)
- Contribuer au développement du système de production de GIREVE (référentiel de points de charge (RPC) et plateforme de services B2B)
  - Spécifications de besoins fonctionnels et/ou développement d'outils, en direct ou via l'équipe en charge de l'exploitation
- Prendre en charge le pilotage d'études et/ou de projets de développement de nouveaux services (de la proposition au business plan, élaboration de partenariats éventuels) à destination des opérateurs de recharge ou de mobilité :
  - Exemple 1 : Valorisation de l'exploitation des données de recharge remontées des véhicules connectés de la gamme Renault, pour une exploitation dans le référentiel des points de charge (RPC)



- Exemple 2: Valorisation d'un service de recherche de points de charge par ses annonceurs (opérateurs), selon une logique de référencement similaire aux Adwords de Google
- A partir de la stratégie générale et de la stratégie commerciale de GIREVE, contribuer à l'élaboration du plan de communication de la société et exécute les actions correspondantes ;

Autonomie, fortes capacités d'innovation et de travail en équipe sont recherchées de même qu'un sens du contact humain et de la communication. Des connaissances et un goût pour les technologies de l'information sont souhaités.