



Business Developer (H/F)

Lieu : Nîmes ou Paris

Contrat : CDI

Vous êtes convaincu(e) par la nécessité d'accompagner la transition énergétique. Vous voulez rejoindre une entreprise en pleine croissance et participer activement à son développement. Vous connaissez parfaitement le monde des EnR. Vous êtes force de proposition pour accompagner la stratégie de VSB et grâce à votre leadership vous êtes à même d'accompagner la croissance du business au sein de l'équipe. VSB Energies Nouvelles vous propose de rejoindre son département Business Development.

MISSIONS :

Rattaché(e) à la responsable Business Development vous aurez pour principales missions de:

Représenter VSB vis-à-vis des tiers et nouer des relations avec les acteurs du marché lors des réunions, des salons et des conférences du secteur.

En participant à l'activité du pôle Business Development :

- ✓ Maîtriser et suivre les discussions et négociations auprès des différents prospects ;
- ✓ Maîtriser le contexte réglementaire et normatif du développement de projet, être capable d'en suivre ses évolutions afin d'accompagner et concrétiser des partenariats publics/privés ;
- ✓ Prospecter et conclure des co-développement auprès d'acteurs privés et publics ;
- ✓ Entretenir et élargir le réseau de clients afin de poursuivre le développement l'activité commerciale pour le compte de tiers en France ;
- ✓ Assurer un reporting rigoureux et régulier de l'état d'avancement de votre activité ;
- ✓ Travailler avec l'ensemble des équipes internes pour faire aboutir les projets ;

QUALITES ET COMPETENCES REQUISES :

Diplômé de l'enseignement supérieur (BAC+5) en ingénierie, urbanisme, aménagement du territoire ou commerce, vous justifiez d'une expérience minimum de 2 ans dans la prospection et/ou le développement commercial de projets ENR.

Vos atouts pour réussir dans ce poste :

- ✓ Votre parfaite maîtrise des aspects techniques, économiques et réglementaire du marché des EnR en France ;
- ✓ Vos capacités d'écoute, d'analyse, de négociation ;
- ✓ Votre capacité à expliquer et convaincre ;
- ✓ Votre sens de la communication et votre aisance relationnelle qui vous permettent d'aborder tous types d'interlocuteurs internes et externes, techniques, directions et commerciaux ;
- ✓ Votre autonomie, votre efficacité, votre force de proposition dans la réalisation des missions confiées mais toujours dans le respect des règles de l'entreprise et de ses valeurs ;
- ✓ Votre esprit d'équipe, votre persévérance, votre capacité à mener plusieurs projets de front
- ✓ Anglais courant ;
- ✓ Permis B (de fréquents déplacements sont à prévoir) ;

Les attributions ci-dessus ne sont pas exhaustives et sont susceptibles d'être modifiées.

Contact: recrutement@vsb-energies.fr

Website : <https://www.vsb.energy/fr/fr/home/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/showcase/vsb-%C3%A9nergies-nouvelles>