

## Chargé de territoire éolien (H/F)

*Lieu : Nîmes*

*Contrat : CDI*

Vous êtes convaincu(e) par la nécessité d'accompagner la transition énergétique. Vous voulez rejoindre une société en pleine croissance et participer au développement de son activité. Vous voulez intégrer une équipe dynamique, motivée, convaincue et passionnée. Nous vous proposons de rejoindre la Direction Développement en qualité de Chargé de territoire et ainsi de représenter VSB Energies Nouvelles auprès des acteurs locaux et des propriétaires terriens.

### MISSIONS

**Rattaché(e) au Responsable Régional Développement Eolien vos missions sont les suivantes :**

- Maitriser le contexte réglementaire et normatif du développement de projet ;
- Maitriser l'ensemble des paramètres nécessaires à la faisabilité d'un projet éolien (foncier, raccordement, ressource en vent, enjeux environnementaux et patrimoniaux...);
- Identifier des « zones potentielles » propices au développement de projets éoliens ;
- Effectuer un travail de terrain pour valider la faisabilité sur chaque zone ;
- Prendre contact avec l'ensemble des interlocuteurs des zones identifiées pour comprendre les enjeux locaux et envisager avec eux le développement de projets éoliens ;
- Effectuer toutes les démarches de communication, mise en relations, et lobbying jugées nécessaires pour accéder aux élus et décideurs locaux et obtenir leur accord ;
- Assurer la maitrise foncière de l'ensemble des parcelles de terrain potentiellement concernées par le projet (éoliennes, surplombs, chemins d'accès, passages de câble, etc.) ;
- Faciliter l'acceptabilité des projets en :
  - Discutant selon le contexte des possibilités de co-développements, partenariats ou collaboration avec les élus, collectivités, confrères ou encore associations locales ;
  - S'assurant de la bonne prise en compte des attentes du territoire tout au long du projet et de la restitution régulière de son avancement par tout moyen de diffusion jugé utile (bulletins d'information, tract, site internet) ;
  - Organisant des permanences d'informations, réunions publiques et/ou ateliers de concertation le cas échéant accompagné du Chargé de développement ;
- Entretenir dans le temps l'ensemble des contacts ;
- Assurer un suivi rigoureux de son activité, en tenant à jour les documents de reporting mis en œuvre par la direction afin d'assurer une prospection itérative des territoires sous sa responsabilité.

### QUALITES ET COMPETENCES REQUISES

Vos atouts pour réussir dans ce poste :

- Intérêt pour les énergies renouvelables en général, et connaissance du contexte français de l'énergie éolienne en particulier ;
- Notions en urbanisme, aménagement du territoire et/ou immobilier ;
- Expérience réussie de la négociation et dans la mise en œuvre de démarches commerciales ;
- Capacité à convaincre et à concrétiser une démarche par un accord ;
- Capacité à mener plusieurs discussions et négociations en parallèle de manière rigoureuse et exhaustive ;
- Maîtrise du pack office, la maitrise d'un logiciel de cartographie type Qgis est un plus ;
- Permis B indispensable ;
- Présence régulière sur le terrain requise / Disponibilité et mobilité sur le secteur de référence.

Contact: [recrutement@vsb-energies.fr](mailto:recrutement@vsb-energies.fr)

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

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

## Chargé de territoire éolien (H/F)

*Lieu : Nîmes*

*Contrat : CDI*

Savoir-être :

- Curiosité et ouverture d'esprit permettant l'actualisation permanente des connaissances et des contacts sur un territoire donné.
- Autonomie et efficacité dans la réalisation des missions confiées ceci dans le respect des règles de l'entreprise
- Définition des plannings en collaboration avec son responsable et respect des échéances fixées
- Goût pour le travail en autonomie et la pluralité des tâches
- Sens de la communication, aisance relationnelle permettant d'aborder tous types d'interlocuteurs :
  - Capacité d'écoute,
  - Capacité à présenter clairement des arguments persuasifs,
  - Qualité de communication écrite et orale,
  - Savoir argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme.
- Persévérance
- Esprit d'équipe

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