

Chargé de territoire Photovoltaïque (PV) Nîmes-Toulouse (CDI Temps Plein)

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 avez une première expérience significative en prospection foncière. Vous êtes motivé(e), dynamique et avez un excellent relationnel. VSB Energies Nouvelles vous propose de rejoindre sa Direction Développement.

3 ans d'xp
30/40

MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable Développement Photovoltaïque vos missions sont les suivantes :

- Maitriser le contexte réglementaire et normatif du développement de projet et être capable d'en suivre ses évolutions et de s'adapter à celles-ci ;
- Maitriser l'ensemble des paramètres nécessaires à la faisabilité d'un projet PV (foncier, raccordement, ressources solaires, enjeux environnementaux et patrimoniaux...);
- Identifier en étroite collaboration avec les cartographes et les chargés de développement des « zones potentielles » propices au développement de projets PV, en respectant les critères d'acceptabilité techniques définis par l'entreprise ;
- Effectuer un travail de terrain pour valider la faisabilité sur chaque zone ;
- Prendre contact avec l'ensemble des interlocuteurs des zones potentielles identifiées pour comprendre les enjeux locaux et envisager avec eux le développement de projets PV ;
- 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 (panneaux, 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 qui pourront aboutir au démarrage d'un développement de projet.
- 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 :

Savoir-faire :

- Intérêt pour les énergies renouvelables en général, et connaissance du contexte français de l'énergie solaire 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 maîtrise d'un logiciel de cartographie est un plus
- Permis B indispensable
- Présence régulière sur le terrain requise / Disponibilité et mobilité sur le secteur de référence

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

Une présence régulière sur le terrain est indispensable, de nombreux déplacements sont donc à prévoir sur le secteur de prospection (Occitanie et PACA).

Les attributions ci-dessus ne présentent pas un caractère exhaustif et sont susceptibles d'être modifiées

Contact : recrutement@vsb-energies.fr