

FINALITE

Faire émerger en propre de nouvelles opportunités de développement de projets photovoltaïques sur un territoire dédié et en favoriser l'acceptabilité dans le temps.

Contribuer sur le reste des territoires couverts par l'agence à mettre en place et coordonner une démarche de prospection itérative.

Être source de proposition sur de nouvelles façons de prospecter afin de rendre la mission de prospection plus efficace.

Animer et accompagner les équipes de prospection de votre région dans leurs missions et les faire monter en compétence.

MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable Régional Développement Ouest vos missions sont les suivantes, votre poste s'oriente autour de trois missions principales :

- **vous conservez en propre un portefeuille de projets en qualité de Chargé(e) de territoire ;**
- **vous coordonnez l'activité prospection des chargés de territoires de la région Ouest ;**
- **vous pilotez certains projets au niveau national sous la responsabilité du Directeur développement et en lien avec les Responsables régionaux et les autres coordinateurs prospection PV.**

En qualité de Chargé(e) de territoire vous devez :

Maitriser :

- ✓ Le contexte réglementaire et normatif du développement de l'ensemble des projets photovoltaïque développés par la société, être capable d'en suivre les évolutions et de s'adapter à celles-ci
- ✓ L'ensemble des paramètres nécessaires à la faisabilité d'un projet photovoltaïque (foncier, raccordement, enjeux environnementaux et patrimoniaux...)

Identifier et concrétiser de nouvelles opportunités de projets sur le territoire :

- ✓ Recenser en collaboration avec nos cartographes des sites propices au développement de parcs photovoltaïque, en respectant les critères d'acceptabilité définis par l'entreprise
- ✓ Effectuer un travail de terrain pour valider la faisabilité sur chaque zone
- ✓ Prendre contact avec l'ensemble des interlocuteurs du territoire pour en comprendre les enjeux et envisager avec eux le développement de nouvelles sources de production d'énergie renouvelable
- ✓ 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 maîtrise foncière de l'ensemble des parcelles de terrain potentiellement concernées par le projet (parcs photovoltaïques, chemins d'accès, etc.)

Faciliter sur la durée l'acceptabilité des projets :

- ✓ Discuter selon le contexte des possibilités de co-développements, partenariats ou collaboration avec les élus, collectivités, confrères ou encore associations locales
- ✓ Assurer l'interface avec les propriétaires et les élus, et entretenir dans le temps l'ensemble des contacts qui pourront contribuer au lancement ou à l'aboutissement d'un projet
- ✓ S'assurer de la bonne prise en compte des attentes du territoire tout au long du projet et identifier les leviers d'une acceptabilité renforcée
- ✓ Restituer de manière régulière l'avancement par tout moyen de diffusion jugé utile (bulletins d'information, tract, site internet) en organisant les permanences d'informations, réunions publiques et/ou ateliers de concertation nécessaires

En qualité de Coordinateur(trice) prospection Ouest vous devez :

Coordonner l'activité de prospection de l'ensemble des Chargés de territoire de manière à :

- ✓ Suivre et monitorer l'état d'avancement de leurs actions
- ✓ Fournir les conseils nécessaires à l'aboutissement de ces actions
- ✓ Galvaniser l'activité de manière à favoriser l'atteinte des objectifs individuels et collectifs
- ✓ Centraliser les REX et en faciliter le partage auprès de l'ensemble de l'équipe pour favoriser la montée en compétence globale de l'équipe
- ✓ Concevoir en appui des chargés de territoire la stratégie à adopter pour approcher les communes selon le contexte local, le cas échéant, les accompagner sur les rdvs clés
- ✓ Former les nouveaux arrivants sur le PV, cahier des charges de la CRE, tous les outils (BP, outils calcul racco, helioscope...) et formation juridique (PB, CODP...)
- ✓ Assurer la formation de tous les chargés de territoires sur des sujets spécifiques ou nouveaux (technologies agriPV, autoconsommation, projet bi-energie,...)

Travailler en collaboration avec les Chargés de territoire pour :

- ✓ Confirmer l'adéquation des zones prospectées avec les contraintes du développement et valider les loyers proposés en fonction des zones
- ✓ Assurer un suivi rigoureux de son activité, en tenant à jour les documents de reporting afin d'assurer une analyse itérative des territoires
- ✓ S'assurer de la bonne montée en compétence et prise en main des outils développés par la société
- ✓ Accompagner lors des RDV nécessitant un accompagnement supplémentaire étant donné leur complexité ou leur criticité
- ✓ Assurer le bon déroulement et faisabilité des projets du CL1 à CL2 et garantir de la qualité/viabilité du projet
- ✓ Gérer et Arbitrer les décisions stratégiques les projets proposés par les apporteurs d'affaires en fonction des seuils et critères de la société

En qualité de Pilote des projets prospection France vous devez :

Créer et mettre en place à l'échelle nationale :

- ✓ Des outils de prospection normalisés et itératifs en relation étroite avec le pôle Ingénierie et améliorer ces derniers
- ✓ Des méthodologies d'analyse de sites potentiels
- ✓ Des guides de prospection et d'utilisation des outils mis en place
- ✓ Des documents fonciers, en collaboration avec les juristes, dédiés à l'agriPV et tenir à jour ces derniers
- ✓ Des supports et outils de communication
- ✓ Une veille sur les évolutions réglementaires, juridiques et AO CRE
- ✓ De nouvelles pistes de prospection avec le/la chargé(e) de développement AgriPV

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 photovoltaïque 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

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
- ✓ Pédagogie et goût prononcé pour la formation

Outils : Maîtrise du Pack Office, la maîtrise d'un logiciel de cartographie type Qgis est nécessaire.

Autre : Permis B.