



Chargé d'affaires Autoconsommation

Lieu : Nîmes

Contrat : CDI

Produire et consommer localement une électricité verte constitue l'un des enjeux majeurs de la prochaine décennie en France. Dans ce contexte, les projets en autoconsommation constituent une réponse de premier plan et ainsi un fort relais de croissance potentiel pour VSB énergies nouvelles. Afin de développer son activité autoconsommation, VSB énergies nouvelles cherche un chargé d'affaires pour le pôle autoconsommation.

MISSIONS

Rattaché(e) au Responsable autoconsommation vos principales missions sont les suivantes :

Développer l'activité grâce à une prospection proactive

- ✓ Identifier des prospects potentiels en alliant méthode et opportunisme ;
- ✓ Aller à la rencontre des prospects pour présenter l'offre VSB et convaincre de son bien-fondé ;
- ✓ Assurer une veille et une analyse fines des différents appels d'offres lancés pour juger de l'opportunité de se positionner ;
- ✓ Construire et animer des relations partenariales vectrices de nouveaux projets ;
- ✓ Développer un réseau d'acteurs en lien avec l'écosystème de l'autoconsommation ;
- ✓ Promouvoir auprès des collègues de VSB le concept d'autoconsommation afin de démultiplier les sources potentielles de projets ;
- ✓ Être force de proposition sur les moyens et canaux de communication à mettre en œuvre ;

Développer l'activité grâce à la conception de solutions adaptées aux sites identifiés

- ✓ Recueillir les données essentielles à la conception de la solution d'autoconsommation ;
- ✓ Echanger avec les propriétaires/consommateurs sur les éventuelles attentes/contraintes ;
- ✓ Concevoir avec le chargé de projet autoconsommation la solution d'autoconsommation ;
- ✓ Construire et dimensionner la base contractuelle spécifique à chacun des projets à travers notamment la définition des niveaux financiers associés (promesse de bail, bail emphytéotique, contrat de prestations de services énergétiques) ;
- ✓ Présenter la solution retenue et assurer la mise œuvre des contrats ;
- ✓ Echanger avec les différents services de VSB (bureaux d'études et construction notamment) pour coconstruire des plannings alliant efficacité, anticipation et coopération ;

Développer l'activité grâce à l'amélioration continue

- ✓ S'appuyer sur son expérience, les retours partenaires, les retours marchés pour être force de proposition sur les améliorations à apporter aux outils spécifiques à l'autoconsommation avec investissement VSB, notamment : cadre contractuel, plan d'affaires, format des rapports ;
- ✓ Se tenir informé des actualités réglementaires et tarifaires spécifiques à l'autoconsommation afin d'être en permanence en phase avec le cadre fixé par les autorités et déceler d'éventuelles nouvelles opportunités ;
- ✓ Être à l'écoute des innovations et des tendances pour évaluer les évolutions pertinentes à apporter à nos projets ;
- ✓ Être force de proposition sur les évolutions organisationnelles à apporter pour être en phase avec les attentes du marché (délais et coûts notamment).

QUALITES ET COMPETENCES REQUISES

Formation : BAC + 5 en ingénierie, environnement ou aménagement du territoire.

Compétences différenciantes :

- ✓ Expérience significative dans le secteur de l'autoconsommation.
- ✓ Relation client. Excellente communication écrite et orale. Force de persévérance.
- ✓ Appétence pour le développement d'activité.
- ✓ Sens des responsabilités.
- ✓ Capacité à adresser des aspects commerciaux, techniques, contractuels, réglementaires.

Outils : Maîtrise du Pack Office et des systèmes d'information géographique.

Autre : Permis B.