



## Responsable 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 structurer son activité autoconsommation ainsi que mettre en œuvre une démarche ambitieuse de conquête de ce marché, VSB énergies nouvelles cherche un responsable pour le pôle autoconsommation.

### MISSIONS

Rattaché(e) au Directeur Nouveaux Marchés vos principales missions sont les suivantes :

#### **Structurer l'activité :**

- ✓ Définit et met en œuvre un plan d'action détaillé pour déployer l'activité autoconsommation avec investissement VSB et les indicateurs de performances attendus ;
- ✓ Développer et faire vivre les outils nécessaires à la mise en œuvre de l'approche autoconsommation avec investissement VSB, notamment : plan d'affaires, cadre contractuel, étapes de la chaîne de valeur, fichier de suivi, format des rapports d'analyse ;
- ✓ Evaluer le plan de charge, dimensionner l'équipe et définir les profils recherchés, les rôles ainsi que les responsabilités de chacun ;
- ✓ Développer les logiques d'interactions avec les autres pôles de VSB (notamment construction et bureau d'études) afin d'assurer efficacité et qualité dans la réalisation des projets ;
- ✓ Être force de proposition sur les évolutions organisationnelles et les innovations à apporter pour être en phase avec les attentes du marché (délais, coûts,...) ;

#### **Développer l'activité grâce à votre posture de leader :**

- ✓ Être un membre actif du Comité de Pilotage ;
- ✓ Être un relais fort de la direction dans le déploiement des orientations stratégiques ;
- ✓ Faire vivre les valeurs de l'entreprise au sein de l'équipe ;
- ✓ Être garant de l'avancée et de la qualité des projets ;
- ✓ Promouvoir en interne et en externe l'activité autoconsommation ;
- ✓ Fixer les objectifs de l'équipe et veiller à l'atteinte de ces derniers ;
- ✓ Fédérer les acteurs des différents pôles autour d'actions conjointes au service des projets.

#### **Développer l'activité grâce à votre connaissance du marché, votre réseau et votre réactivité :**

- ✓ Développer et mener une prospection efficace alliant méthode et opportunité ;
- ✓ Etablir des synergies avec les pôles Business Développement, Développement et Bureau d'Etudes sur la prospection avec une définition claire des rôles et responsabilités de chacun ;
- ✓ Initier et animer des partenariats avec des clients potentiels en étant le point de référence connu et reconnu auprès des différents interlocuteurs ;
- ✓ Construire un réseau riche de partenaires (architectes, bureaux d'études, fournisseurs, ...) ;
- ✓ Assurer une veille réglementaire, technique, concurrentielle du secteur de l'autoconsommation et décliner les avancées pertinentes dans la proposition de valeur VSB.

### 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.
- ✓ Appétence pour le management hiérarchique et transverse.
- ✓ Excellente communication écrite et orale.
- ✓ Sens des responsabilités.
- ✓ Force de proposition, persévérance, capacité à fédérer autour d'un objectif commun.

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

Autre : Permis B.