

Vous êtes convaincu(e) par la nécessité d'accompagner durablement la transition énergétique et possédez une bonne connaissance du monde des EnR. Vous voulez rejoindre une entreprise ambitieuse et engagée, et participer activement à son développement. Vous souhaitez évoluer de manière autonome et responsable dans un cadre de travail convivial et collaboratif. VSB énergies nouvelles vous propose de rejoindre sa Direction Développement.

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 « toutes ENR ».

MISSIONS

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

Maitriser :

- ✓ le contexte réglementaire et normatif du développement de projet photovoltaïque et 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, ressource en vent, 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 centrales photovoltaïques au sol, sur toiture ou ombrières, 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 maitrise foncière de l'ensemble des parcelles de terrain potentiellement concernées par le projet (centrale PV, servitudes d'enselement, 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

Travailler en collaboration avec les Chargés de développement pour :

- ✓ Confirmer l'adéquation des zones prospectées avec les contraintes du développement
- ✓ Obtenir le contenu des supports et outils de communication à mettre en œuvre

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 analyse itérative des territoires sous sa responsabilité.

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

Maitriser :

- ✓ le contexte réglementaire et normatif du développement de l'ensemble des projets ENR développés par la société, être capable d'en suivre les évolutions et de s'adapter à celles-ci

Pour postuler rendez-vous sur : <https://www.welcometothejungle.com/fr/companies/vsb-energies/jobs>

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

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

Nos valeurs : #convivialité #durabilité #esprit d'équipe #conquête #responsabilité #autonomie #honnêteté

Chargé de territoire Photovoltaïque – Coordinateur prospection Sud

Lieu : Nîmes

Contrat : CDI

- ✓ l'ensemble des paramètres nécessaires à la faisabilité d'un projet ENR (foncier, raccordement, ressource en vent, enjeux environnementaux et patrimoniaux...)

Mettre en place et garantir l'usage par les Chargés de territoire :

- ✓ Des outils de prospection normalisés et itératifs
- ✓ Des méthodologies d'analyse de sites potentiels
- ✓ Des guides de prospection et d'utilisation des outils mis en place

Accompagner les Chargés de territoire :

- ✓ Tout au long de leur parcours d'intégration pour s'assurer de la bonne montée en compétence et prise en main des outils développés par la société
- ✓ Lors des RDV nécessitant un accompagnement supplémentaire de par leur complexité ou leur criticité

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

QUALITES ET COMPETENCES REQUISES

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

Compétences différenciantes :

- ✓ 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
- ✓ 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

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

Autre : Permis B.

Pour postuler rendez-vous sur : <https://www.welcometothejungle.com/fr/companies/vsb-energies/jobs>

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

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

Nos valeurs : #convivialité #durabilité #esprit d'équipe #conquête #responsabilité #autonomie #honnêteté