



Business Developer H/F

Lieu : Nîmes, Paris ou Rennes

Contrat : CDI

Vous êtes convaincu(e) par la nécessité d'accompagner la transition énergétique. Vous voulez rejoindre une société en pleine croissance et participer au développement de son activité. Vous voulez intégrer une équipe dynamique, motivée, convaincue et passionnée. Rejoignez-nous !

MISSIONS

Rattaché(e) à la Directrice Communication, Relations Publiques et Business Development de VSB énergies nouvelles, vous participez à la mise en œuvre et au déploiement de la stratégie de développement de l'entreprise en contribuant à la croissance du portefeuille de projets. Ainsi, vos principales missions seront les suivantes :

- ✓ Assurer une veille des tendances du marché des énergies renouvelables en analysant les fondamentaux du marché et/ou du système électrique en France
- ✓ Maîtriser le contexte réglementaire et normatif du développement de projet
- ✓ Contribuer au développement de l'activité Autoconsommation, Repowering et M&A en travaillant étroitement avec les pôles concernés
- ✓ Créer et animer un réseau de partenaires ; développeurs, propriétaires, consommateurs
- ✓ Animer un portefeuille existant et identifier des nouveaux clients Grands Comptes
 - Maintien de la relation avec les clients dans l'optique de provoquer de nouvelles opportunités d'affaires
 - Conduite et suivi des discussions en lien avec les autres pôles (juridique, construction...)
 - Identification de nouveaux prospects (clients industriels...)
 - Identification des décideurs et gestion de la relation client
- ✓ Penser et proposer de nouveaux modèles d'affaires, des partenariats innovants
- ✓ Participer et représenter VSB lors de salons professionnels, colloques, conférences ou tout autre évènement du secteur des énergies renouvelables

QUALITES ET COMPETENCES REQUISES

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

Expérience : 3 à 5 ans minimum dans la prospection et/ou le développement commercial de projets ENR

Compétences différenciantes :

- ✓ Votre capacité d'analyse et votre capacité à être force de proposition ;
- ✓ Votre maîtrise technique des activités de l'entreprise ainsi que du contexte réglementaire des EnR en France ;
- ✓ Votre connaissance du marché et de ses acteurs ;
- ✓ Votre capacité à convaincre et négocier ;
- ✓ Votre sens de la communication et votre aisance relationnelle qui vous permettent d'aborder

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



Business Developer H/F

Lieu : Nîmes, Paris ou Rennes

Contrat : CDI

- tous types d'interlocuteurs (communication écrite et orale, écoute, argumentation, négociation, fibre commerciale) ;
- ✓ Votre autonomie et votre efficacité dans la réalisation des missions confiées mais toujours dans le respect des règles de l'entreprise ;
 - ✓ Votre esprit d'équipe, votre persévérance, votre capacité à mener plusieurs projets de front ;

Langues : Anglais courant requis.

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