

CHARGÉ(E) D'AFFAIRES - H/F

Chez Émeraude Solaire, nous éclairons l'avenir énergétique de nos territoires en proposant des solutions photovoltaïques sur mesure pour l'agriculture, l'industrie, le tertiaire et les collectivités.

En favorisant l'esprit d'équipe et le développement personnel dans l'entreprise, nous façonnons un environnement où chacun apporte sa pierre à notre mission !

Ensemble, nous sommes des artisans de la décarbonation de nos territoires, défiant au quotidien l'inflation énergétique et le réchauffement climatique.

Le monde des énergies renouvelable vous passionne ? Vous souhaitez partager votre talent au sein d'une société reconnue ? Alors rejoignez-nous !

VOS MISSIONS

Dans le cadre de notre développement commercial, nous renforçons notre pôle Industrie Collectivités et Tertiaire composé de 5 collaborateurs et recrutons 3 Chargés(es) d'Affaires pour développer notre présence sur les régions Lyonnaise / Toulousaine et Rouen-Paris Ouest.

Rattaché(e) au Directeur du pôle ICT, vous êtes un véritable moteur du développement commercial et un acteur clé dans la réussite des projets.

Développement commercial

- Assurer la prospection et le développement de projets photovoltaïques auprès des industriels, professionnels et collectivités publiques
- Entretien et développer un réseau de prescripteurs (MOE, bureaux d'études, collectivités, AMO...)
- Participer aux rendez-vous de présentation et de négociation des offres

Pilotage des réponses aux appels d'offres

- Analyse des dossiers de consultation (CCTP, CCAP, RC, plans, planning)
- Visites de sites avec MOA/MOE
- Coordination avec le bureau d'études et définition des orientations techniques
- Intégration et suivi des études
- Rédaction des mémoires techniques et des propositions financières
- Établissement des devis
- Préparation et conduite des négociations

Conception et transfert projets

- Réalisation d'études de conception : dimensionnement, études de rentabilité
- Coordination des actions du BE dans l'élaboration de l'offre
- Transmission des dossiers au service Opérations en charge des travaux

ET VOUS ?

Vous êtes avant tout un(e) commercial(e) dans l'âme, animé(e) par le développement et la relation client :

- Expérience confirmée en développement d'affaires dans les secteurs : ENR, bâtiment, électricité, industrie ou marchés publics
- Capacité à dialoguer avec des interlocuteurs techniques (BE, MOE, collectivités)
- Autonomie, maturité professionnelle et sens des responsabilités
- Goût du travail en équipe et adhésion à des valeurs humaines fortes
- Permis B indispensable – déplacements réguliers sur la région du Rhône ou de l'Occitanie ou de Rouen-Paris Ouest

Vous avez coché toutes les cases (ou presque) ? Maintenant, c'est à nous de vous convaincre. Voici 4 raisons de nous rejoindre :

- Un poste stratégique au cœur de notre développement
- Une entreprise à taille humaine où la confiance et l'esprit d'équipe priment
- Des projets porteurs de sens au service de la transition énergétique
- Outils de travail performants et accompagnement technique : vous serez accompagné(e) et formé(e) tout au long de votre parcours d'intégration - un parcours d'intégration est prévu les premières semaines du contrat au sein du pôle ICT basé à Clermont Ferrand (63).

MODALITÉS

Type d'emploi : CDI

Avantages :

- Intéressement et participation
- Véhicule de fonction

Lieu du poste : Déplacements fréquents

POSTULEZ !

Envoyez votre candidature par mail à contact_rh@emeraude-solaire.com !