

Business developer centrales photovoltaïques - H/F

Description du poste et Missions

Afin d'accompagner la croissance d'Entech, nous cherchons un·e **Business developer centrales photovoltaïques - H/F**.

Rattaché·e au responsable commercial photovoltaïque au sol, vous êtes chargé de la construction, de la **coordination et de la production de réponse à des appels d'offres de centrales au sol** avec l'objectif de soumettre une proposition gagnante pour des clients publics ou privés situés **en France**.

Vous serez impliqué·e dans toutes les étapes du cycle de vie des offres du début de la phase décision de réponse à l'appel d'offre jusqu'à l'attribution de la commande, en lien avec différents interlocuteurs internes (BE, chefs de projets construction, pôle O&M, achats, finance, etc) et externes (clients, fournisseurs, sous-traitants).

Vous aurez en charge la livraison de propositions technico-commerciales dans les délais définis par le client.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Assurer la **prospection commerciale, l'identification de nouvelles opportunités** tout en faisant **vivre son propre réseau** ;
- **Analyser les dossiers de consultation** et **prendre en compte les contraintes** techniques, environnementales, réglementaires ;
- **Consulter des fournisseurs et sous-traitants**, établir le cahier des charges, les comparatifs technico-commerciaux ;
- **Construire l'offre technique et commerciale** avec un·e chargé·e d'études avant-vente ;
- **Établir des plannings prévisionnels** en collaboration avec le responsable ingénierie ;
- Assurer la **revue des clauses contractuelles** ;
- Participer aux **réunions de clarifications clients** pendant le cycle de l'appel d'offre ainsi qu'à l'audit qualité des fournisseurs ;
- Réaliser des **visites de sites client**.

De manière occasionnelle, vous pourriez être amené·e à participer au développement et à l'amélioration continue des outils du pôle (fichiers Excel pour le chiffrage, mémoires techniques sur word, etc).

Profil recherché

Vous êtes issue d'une **formation technique supérieure dans les énergies renouvelables, en électrotechnique, électricité**, etc, avec une **expérience d'environ 5 ans dans le domaine du photovoltaïque**.

Vous possédez des compétences **techniques en électrotechniques**. Des connaissances en génie civil, en géotechnique, en ingénierie environnementale et en agronomie seraient un plus.

Vous maîtrisez les **cycles commerciaux** et vous êtes à l'aise avec les **contrats EPC**.

Vous avez une connaissance du **marché des énergies renouvelables en France** et plus particulièrement celui du **photovoltaïque**.

Passionné·e par la technique, vous **savez défendre un projet** ainsi que vos choix sur la base d'une présentation pertinente tant sur le fond que sur la forme.

Ce poste supposera également du **travail en équipe** notamment à travers des interactions avec de

Type de contrat

CDI

Localisation

Angers

Niveau d'expérience

1 à 7 ans

Télétravail

Partiel

nombreux interlocuteurs, il sera donc essentiel de posséder de **bonnes capacités de communication** et une **appétence pour la gestion de projets**.

Vous avez une **bonne maîtrise de l'anglais** (dans le cadre d'échanges avec des clients et des sous-traitants), du **pack office** et vous avez idéalement déjà utilisé des logiciels de dessin comme **Autocad** ainsi qu'un logiciel tel que **PVSyst**.

Vous souhaitez relever les défis de demain, postulez et rejoignez une équipe dynamique dans une société en développement !

Ce poste est à pourvoir à Angers ou à Quimper, et des déplacements nationaux sont à prévoir.

Cette opportunité est comme tous les postes à pourvoir au sein d'ENTECH ouverte aux personnes ayant une RQTH.

Salaire (fixe + variable) en fonction de votre expérience et de votre profil.