

Développeur d'affaires EnR - H/F

Description du poste et Missions

Dans le cadre de la croissance de l'activité Entech Energy & Services, nous recherchons un-e **Développeur-euse d'affaires EnR – H/F**.

Rattaché-e à la **Responsable commerciale**, vous travaillez en lien étroit avec l'ensemble des membres d'Entech Energy & Services, les pôles juridique et financier, les activités Construction et Solutions, ainsi que nos partenaires externes (clients, prospects, collectivités, ENEDIS, bureaux d'études).

Poste à forte dimension stratégique, vous **portez la sécurisation foncière des projets de stockage et de production photovoltaïque**, maillon décisif dans la concrétisation de nos développements.

Vos principales missions seront :

- La **prospection et gestion d'un portefeuille** de clients grands comptes ;
- La **sécurisation foncière** des parcelles compatibles avec les projets développés par Entech ;
- La **participation aux décisions de lancement** des projets (en lien avec la gouvernance E&S) ;
- La **préparation des livrables** en réponse aux sollicitations (présentations, offres, mémoires, business plans) ;
- La **négociation foncière et contractuelle**.

Si nécessaire vous pourriez être impliqué-e sur **certaines phases de développement de projet**.

Profil recherché

Vous êtes issu-e d'une **formation supérieure en commerce ou ingénierie** et vous justifiez d'au moins **3 ans d'expérience commerciale dans le domaine des énergies renouvelables**.

Ces années d'expérience vous ont permis de désormais **maîtriser les techniques de prospection, de négociation et de vente**, tout en développant votre **connaissance du monde de l'énergie** (PV, stockage, valorisation, etc.).

Habitué-e à mener plusieurs projets de front, vous conjuguez rigueur de suivi et vision d'ensemble sur chacune de vos opportunités.

Curieux-se, capable de **prendre du recul et de garder votre sang-froid** dans les situations exigeantes, vous vous appuyez sur vos **qualités de communication et votre sens du relationnel** pour faire avancer vos dossiers.

Vous êtes à l'aise avec **Excel**, les **outils de reporting** et les **CRM** (type SAS).

Ce poste est à pourvoir à **Angers** (49) ou à **Lyon** (69), avec des **déplacements nationaux** (qui représenteront **environ 50 % du temps**).

Type de contrat

CDI

Localisation

Lyon

Télétravail

Occasionnel

Ce poste n'est pas fait pour vous si ... :

- Vous ne souhaitez pas contribuer au **développement d'une branche avec de fortes ambitions** ;
- Vous ne **connaissez pas le monde de l'énergie** (les types de projets et les acteurs).