

Offre d'emploi

Responsable grands comptes

L'entreprise

Et si, vous rejoigniez une entreprise déterminée à changer le monde ?

Fondée en 2019, **Dev'EnR** est **producteur indépendant d'énergies renouvelables** : nous développons, construisons et exploitons des centrales photovoltaïques.

Opérateur indépendant et ambitieux, Dev'EnR remet l'humain et les territoires au cœur de la production d'électricité verte.

Depuis quelques années, un mouvement de concentration des acteurs historiques des énergies renouvelables réduit considérablement le nombre d'entreprises **agiles** et à **taille humaine** dans ce secteur d'activité. Ce sont pourtant **les rapports humains, la proximité, l'environnement, l'engagement pour un monde plus propre et plus proche des territoires** qui font l'ADN des énergies renouvelables et c'est bien dans cette démarche que s'inscrit Dev'EnR.

Nous œuvrons pour participer à la transition énergétique des territoires. Notre projet d'entreprise inspiré de l'économie et de la perma-entreprise, affirme nos valeurs d'implication, de responsabilité et de proactivité tant avec nos partenaires et acteurs locaux qu'au sein de nos équipes.

Dans le cadre de notre développement et de la structuration de notre force commerciale, nous recherchons un responsable grands comptes.

Descriptif du poste

Vos principales missions seront de promouvoir nos solutions auprès d'un panel de clients B2B (entreprises, réseaux institutionnels...). En lien avec les équipes projets internes et les chargés de développement territoriaux, vous participerez à l'identification de nouvelles opportunités.

En tant que Responsable commercial grands comptes, vous devrez :

- Définir et suivre une méthodologie de prospection permettant l'identification de nouvelles opportunités foncières
- Prospecter des clients grands comptes, afin de créer de nouvelles opportunités (exemple: chaînes de magasin souhaitant installer du pv sur toutes leurs toitures, logisticiens et industriels ayant de très grandes toitures, gérant de parc automobile ayant de grands parkings à équiper d'ombrières, promoteurs etc...)
- Rechercher, identifier, convaincre et négocier avec les propriétaires fonciers adaptés aux projets photovoltaïques
- Traiter les leads entrants et qualifier les opportunités
- Fournir un conseil technique aux potentiels bailleurs
- Contribuer à l'étude de faisabilité du projet
- Assurer un suivi de qualité avec les différents interlocuteurs internes et externes
- Représenter l'image de l'entreprise lors de différents événements et manifestations

- Organiser, en lien avec l'équipe support, des campagnes de communication adaptées à la cible
- Etablir, en lien avec le service juridique, des contrats conformes à la réglementation
- Préparer et transmettre les dossiers commerciaux aux chefs de projets
- Assurer le reporting de son activité commerciale
- Organiser et maintenir des relations avec les propriétaires après le déploiement des projets

Profil recherché

Vous avez envie d'une structure à taille humaine qui a su remettre l'humain au cœur de son développement ; d'une entreprise fière de ses valeurs partagées : Implication, Bienveillance, Responsabilité et Proactivité.

Vous souhaitez relever des challenges au sein d'une structure agile et avez le sens du résultat.

Ingénieur technico-commercial, vous avez participé au développement de CA dans des entreprises en croissance sur une cible client "Grands comptes et avez donc l'expérience de ce type de clientèle et de leurs attentes spécifiques. H/F d'influence et de contact, et de terrain, vous savez nouer des relations qualitatives pour créer de nouvelles opportunités business. Chasseur dans l'âme, vous faites preuve de résilience et de persévérance pour convaincre, négocier et conclure des contrats.

Vous avez déjà travaillé dans un environnement nécessitant des connaissances techniques approfondies et êtes sensibilisé aux sujets environnementaux et/ou d'urbanisme, dans l'idéal au sein d'un développeur photovoltaïque.

Organisé(e), vous disposez des aptitudes pour gérer plusieurs projets en parallèles. Vous avez un esprit critique et êtes force de propositions.

Être titulaire du permis B est indispensable.

Conditions

Contrat : CDI, statut Cadre

Poste à pourvoir : Dès que possible

Localisation : Béziers

Rémunération : fixe selon profil+ plan variable

Le package comprend :

- Prise en charge à hauteur de 100% des transports en commun
- Véhicule de fonction
- Téléphone
- Titre restaurant (Swile)
- Mutuelle, retraite et prévoyance d'entreprise

Contact



Candidature et lettre de motivation à envoyer par mail à rh@devenr.fr

Retrouvez plus d'informations sur notre site internet www.devenr.fr et sur LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/dev-enr>

Processus de recrutement

1. Entretiens RH des candidats présélectionnés
2. Entretien manager
3. ½ journée immersion avec mise en situation (présentation stratégie commerciale et approche)
4. Prise de références