

Energie renouvelable/photovoltaïque

Ingénieur d'affaires B to B pour la zone Ile De France

Entreprise :

Créée en 2006, nous sommes filiale d'EDF Energies Nouvelles Réparties, intervient dans la mise en oeuvre de projets solaires photovoltaïques auprès d'une clientèle de particuliers et d'entreprises.

Nos équipes de spécialistes (290 Pers. à ce jour) couvrent l'ensemble du territoire national et interviennent dès l'étude de faisabilité jusqu'à la pose en passant par la recherche de solutions de financement adaptées.

Pour accompagner le développement de notre société sur une zone géographique à très fort potentiel, nous recherchons un Ingénieur d'affaires B to B pour la zone Ile De France.

Poste :

Bras droit du Directeur Régional, vous serez en charge de trouver et développer des affaires à fort potentiel, chantiers de plus de 250 kWc, afin de commercialiser les solutions techniques auprès de grands comptes.

Pour cela vous devrez :

- Prospecter une clientèle de grands comptes sur la zone géographique attribuée.
- Mener des études de faisabilité et établir le cahier des charges en vous appuyant de la collaboration du Bureau d'Etudes National.
- Opérer des relevés techniques sur site.
- Déterminer les caractéristiques techniques du système photovoltaïque.
- Chiffrer la solution technique.
- Rédiger l'offre commerciale et la vendre auprès des vos clients interlocuteurs ou prospects.
- Participer à la signature du contrat.
- Veiller à ce que les dossiers signés soient complets.
- Etre l'interface client tout au long de la réalisation du chantier et lorsqu'il est terminé.
- Etre dans la possibilité de pouvoir apporter au client des conseils financiers, juridiques, fiscaux et en matière d'assurances.
- Rendre compte de l'avancement de vos projets via un reporting régulier à votre hiérarchie.

En parallèle de cela, vous seconderez le Directeur Régional dans le traitement des dossiers régionaux en représentant la société auprès des organismes tels que la DRIRE, l'ERDF ...

Profil :

De formation Ingénieur généraliste, vous avez une forte sensibilité commerciale et vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans la gestion de projets ou d'affaires au sein d'entreprises proches de notre secteur d'activité.

Votre goût pour la technicité et votre expérience de chantiers importants alliés à votre aisance relationnelle feront de vous un interlocuteur crédible auprès des clients grands comptes.

Cand. à WINSEARCH, Laure GONZALES 68 cours Lafayette, 69003 LYON, par e.mail
info@winsearch.fr ss réf LG 1029.09 GE ou en ligne sur notre site www.winsearch.fr