
Commercial / Développeur photovoltaïque

A PROPOS DE L'ENTREPRISE :

CAM Energie Service, est un opérateur intégré spécialisé dans les projets d'énergies renouvelables, sur 3 filières : photovoltaïque, méthanisation et hydroélectricité. Au travers de ses filiales, le groupe CAM Energie Service développe depuis plus de 10 ans un savoir-faire global sur les sujets énergétiques : développement de projets, financement, conception, fabrication, construction, exploitation et maintenance, gestion et structuration d'actifs.

Dans le cadre de sa croissance et sa structuration, nous recherchons un **Commercial/ Développeur photovoltaïque**.

DESCRIPTION DU POSTE :

Sous la responsabilité du Directeur de l'activité photovoltaïque et en échange permanent avec le service construction, vous devrez mener à bien les missions suivantes, dans le cadre d'un développement commercial :

- Prospection physique (repérage de sites à fort potentiel) et téléphonique
- Qualification des besoins (client / projet)
- Présentation commerciale des offres en accord avec la politique de l'entreprise
- Transformation des prospections en signature (ventes aux tiers, promesses de bail)
- Suivi des démarches administratives (urbanisme et foncier) avant passage en construction
- Suivi de la satisfaction client tout au long du projet
- Reporting régulier sur l'avancement de votre portefeuille auprès du Directeur de l'activité

Vous intervenez sur des projets en toiture 700 à 20 000 m² et parc au sol, pour des chiffres d'affaires allant jusqu'à 20M€.

Lieu de travail : rattachement au site de Juillan (65), vous aurez des déplacements fréquents sur le territoire français (sud de la France).

Prise de poste souhaitée : ASAP

PROFIL RECHERCHE :

Formation/ Expérience : Bac +2 dans les métiers de la vente avec un minimum de 5 ans d'expérience sur un poste similaire, idéalement dans le photovoltaïque (ou ENR). La connaissance du milieu agricole est un plus non négligeable.

Qualités : Organisé, doté d'un bon relationnel et capable de travailler en autonomie. La capacité à se créer un réseau, le développer et l'entretenir représentent des atouts précieux pour réussir à ce poste.