

Numéro de l'offre : OE-001

Vous êtes à la recherche d'un poste stimulant ayant un réel impact dans la transition énergétique ?

N'attendez plus pour faire partie de l'aventure chez IDSUD-Energies, un leader innovant dans le domaine de l'énergie solaire. En rejoignant nos équipes passionnées, vous contribuerez à façonner l'avenir de l'énergie propre et durable. Nous offrons un environnement de travail dynamique où la créativité et les idées nouvelles sont encouragées.

### Description du poste

En tant que membre clé de l'équipe commerciale chez IDSUD-Energies, vous jouerez un rôle central en tant que responsable du développement du portefeuille photovoltaïque (PV). Votre mission consistera à identifier de nouvelles opportunités d'affaires dans le secteur de l'énergie solaire et à mettre en place des stratégies efficaces pour accroître notre présence sur le marché.

Votre expertise en matière de financement sera essentielle pour assurer la viabilité financière de nos projets solaires. Vous travaillerez en étroite collaboration avec des institutions financières et des partenaires pour garantir des sources de financement solides et compétitives.

Parallèlement, vous accompagnerez nos clients tout au long du processus, en les conseillant sur les solutions photovoltaïques les mieux adaptées à leurs besoins spécifiques.

# Rôle et responsabilités

#### Marketing:

- Promouvoir l'image de marque de l'entreprise en participant à des événements de relations publiques
- Développer nos canaux de communication autours de l'activité d'IPP

### **Commercial:**

- Etablir la stratégie de croissance du portefeuille de projets de centrale PV
- Identifier les opportunités et les prospects de grande valeur et établir des partenariats stratégiques
- Assurer un flux continu de projets de centrale PV (identification, négociation, sécurisation)
- Construction de la feuille de route et en assurer la bonne mise en œuvre
- Développer et animer un réseau solide de partenaires (apporteurs d'affaires, développeurs, etc)
- Développer les offres commerciales en adéquation avec les objectifs commerciaux
- Garant de la bonne gestion budgétaire de l'activité
- Gestion de l'équipe commerciale et coordination avec les différents services (Administratif, technique, logistique et marketing)
- Présentation des offres techniques & commerciales
- Gestion des Appels d'offres : Analyse du cahier des charges en collaboration avec le Bureau d'Études
- Analyser le marché et suivre les concurrents
- Compétences analytiques (calcul rentabilité, etc)

#### Financier:

- Négocier avec les banques les besoins financiers
- Proposer des solutions de financements aux clients

# Caractéristiques personnelles idéales

- Excellentes compétences en matière de négociation et de leadership
- Motivation et capacité d'apprentissage rapide, capacité à effectuer plusieurs tâches à la fois sous pression
- Créatif
- Persévérant, motivé et orienté vers les objectifs
- Esprit d'équipe et capacité à travailler en équipe
- Excellentes aptitudes à la communication orale et écrite

## A propos d'IDSUD-Energies

IDSUD Energies est un groupe français basé à Marseille, spécialisé dans le développement photovoltaïque, la conception et la fourniture de solutions d'énergie renouvelable.

IDSUD Energies dispose à ce titre de solutions brevetées et d'une expertise reconnue dans la conception de solutions complètes, personnalisées, pour la production et le stockage de l'énergie (ESS), et notamment, en zones extrêmes et sites isolés (Micro Grid).

Pour plus d'informations : Suivez toutes nos actualités sur notre compte LinkedIn : <a href="https://www.linkedin.com/company/idsudenergies/">https://www.linkedin.com/company/idsudenergies/</a>

Ou sur notre site internet : www.idsud-energies.com