

Apex Energies est producteur indépendant d'énergie, faisant partie des pionniers du solaire photovoltaïque. En tant que contractant général, la société offre depuis **plus de 25 ans** un accompagnement complet pour des **projets énergétiques**.

À travers une offre globale sur-mesure, la société finance, construit et exploite ses projets pour garantir à ses clients une performance sur le long-terme. Elle leur permet ainsi de réaliser entre 20 % et 40% d'économies, réduisant la facture énergétique dès la mise en service de solutions efficaces et durables.

Afin de renforcer sa politique d'excellence et pour faire face au développement soutenu de son activité, Apex Energies recherche pour son agence à **Aix en Provence (13)** ou au siège à **Montpellier (34)** un :

★ **Chargé de développement – Performance énergétique h/f**

Home-office envisageable suivant localisation dans le Grand Sud

Véritable business développeur, garant du déploiement d'offres de contrats de performance énergétique et de services à l'énergie liés à l'optimisation des consommations :

- Vous identifiez les secteurs d'activité cibles et commercialisez des offres packagées liées à l'autoconsommation.
- Vous assurez la relation clients, identifiez et créez les besoins.
- Vous suivez vos clients multi-sites, gros consommateurs type GMS, entrepôts froids, entreprises de logistique, industriels agroalimentaires, ensemble tertiaire, coopératives agricoles...
- Vous développez le portefeuille clients et créez de la valeur ajoutée de par le conseil en efficacité énergétique.
- Vous travaillez étroitement avec le bureau d'études pour construire les offres et sur des sujets techniques.

H/F de formation supérieure type Ecole de commerce, vous justifiez d'une expérience probante de minimum 3 à 5 ans, idéalement dans la vente et la gestion de projets complexes, la commercialisation de contrats de performance énergétique, des services à l'énergie dans le bâtiment ou dans l'industrie. Doté de **bonnes connaissances dans le domaine photovoltaïque**, votre expertise commerciale et votre capacité d'écoute vous permettent de proposer des solutions pertinentes chez vos clients.

Vous bénéficiez d'un grand **sens du closing** avec une **curiosité technique**. **Conscientieux**, motivé et de tempérament **entreprenant**, vous savez faire preuve de pédagogie et d'une bonne capacité d'**analyse**. Vous êtes également persévérant, **autonome** et **convaincant** et exercez votre métier avec **enthousiasme**.

Une formation aux outils et aux solutions proposées seront assurées dès votre intégration. Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **CHEPR1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr