



H2air, énergéticien vert à dimension internationale, développe, construit et exploite depuis plus de 10 ans des parcs éoliens terrestres et vient de lancer une activité solaire photovoltaïque. Reconnu pour son **fort ancrage territorial**, la cohérence de ses projets et son **expertise** tout au long de leur vie, **H2air favorise l'intégration de ses projets** dans leur environnement local et immédiat. Avec plusieurs centaines de MW en développement en plus des 200 MW installés pour l'éolien, l'entreprise peut compter sur de **belles perspectives de croissance dans l'éolien et le PV** pour les années à venir. La récente création d'une activité solaire photovoltaïque confirme les ambitions de H2air de se positionner comme un **acteur de référence** sur le segment porteur du **solaire photovoltaïque**. Pour relever ce challenge H2air cherche à renforcer son équipe solaire PV en créant à l'agence de **Tours (37)** un nouveau poste de

✦ **Chargé d'affaires foncières – PV au sol h/f**

Garant de la maîtrise foncière de vos projets solaires PV au sol sur le **Grand-Ouest et le Centre** :

- Vous assurez une prospection et sécurisation de terrains riche et régulière par le biais de la signature de promesses de bail.
- Vous ciblez différents terrains, publics ou privés, de type agricole / friches / délaissés / à reconvertir.
- Vous amorcez et finalisez les négociations foncières avec les propriétaires, exploitants des terrains, qu'il s'agisse de collectivités publiques ou de personnes privées.
- Vous recherchez et créez des partenariats avec les acteurs indispensables au développement (apporteur d'affaires, collectivités, maires, élus, riverains, notaires...).
- Vous participez à la concertation dans le cadre de réunions locales.
- Vous gérez votre périmètre avec autonomie.

H/F, vous êtes doté d'une véritable **âme commerciale**. Plus que votre niveau de formation initiale, c'est votre personnalité et votre expérience d'**au moins 3 années** dans la **sécurisation foncière** qui feront la différence. Avoir travaillé avec succès sur des **projets EnR**, idéalement sur des centrales PV au sol ou parcs éoliens, ou sur des carrières, TNT ou télécom présente un atout distinctif tout comme la fine **connaissance de votre région**. **Négociateur** né et doté d'un excellent relationnel, vous créez un climat de confiance avec des interlocuteurs variés. Vous bénéficiez d'une bonne écoute active et savez **faire adhérer**. Autonomie, ténacité, **créativité** et rigueur vont de pair avec votre **sens du résultat**. Une bonne maîtrise des outils IT est nécessaire, le permis B obligatoire.

La rémunération attractive est à la hauteur du challenge tout comme les autres avantages. Il s'agit d'une belle opportunité pour jouer un rôle clef dans la création et le succès d'une activité porteuse. Vous évoluerez au sein d'une équipe soudée dans une entreprise dynamique et à taille humaine, bénéficiant d'une bonne ambiance de travail et en pleine expansion dans les énergies renouvelables.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **SAPVR1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr