



THIRDSTEP

Depuis plus de 10 ans, **THIRD STEP ENERGY** est la spécialiste de la conception, du développement et du financement de centrales solaires PV au sol. Elle compte à ce jour plus de 130 projets avec une puissance cumulée de 360MWc et un 'project pipe' de plus de 1GWc en France et à l'international. Ses clients et partenaires apprécient la qualité exceptionnelle des projets, réalisés grâce à une expertise pointue dans le diagnostic de la ressource solaire et à l'excellent savoir-faire de l'équipe. Actif en France, **THIRD STEP ENERGY** s'appuie sur de très belles réalisations et **d'excellentes perspectives** de croissance pour les années à venir. **Entreprenante**, engagée et **dynamique**, **THIRD STEP ENERGY**, basée à Sophia-Antipolis (06), veut renforcer son équipe développement en créant le poste de



Chargé d'Affaires Foncières – PV au sol h/f

Home office – libre choix de la région

Garant de la maîtrise foncière de vos projets solaires PV au sol:

- Vous assurez une prospection et sécurisation de terrains riche et régulière par le biais de la signature de promesses de bail.
- Vous ciblez avec le support du service cartographie différents terrains, publics ou privés, de type agricole / friches / délaissés / à reconverter.
- 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 travaillez étroitement avec les équipes support (cartographie, développement) en interne.
- Vous gérez votre périmètre avec autonomie et sous la responsabilité du Directeur Développement.

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**. Vous savez travailler en 'home-office'. Une bonne maîtrise des outils IT est nécessaire, le permis B obligatoire.

De réelles opportunités d'évolution en interne sont possibles tout comme la possibilité d'une association au capital.

Vous souhaitez évoluer dans une entreprise dynamique, reconnue pour sa bonne ambiance et des conditions de travail exceptionnelles ? Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **RTZSX1 en précisant la région souhaitée** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr



www.elatos.fr