



Le groupe wpd, **2000 collaborateurs et 2000 éoliennes installées en Europe**, fait aujourd'hui partie des leaders mondiaux de l'énergie éolienne onshore et offshore.

Sa filiale française **wpd SAS**, basée à Boulogne-Billancourt, développe, finance, construit et exploite **depuis 2002** des projets éoliens terrestres via ses agences à Nantes, Limoges et Dijon. Avec un actif solide composé de **25 de parcs en exploitation et 1000 MW en cours de réalisation et de développement**, wpd SAS bénéficie d'une croissance soutenue.

Afin de faire face à la mutation du marché français, stratégique pour le groupe, **wpd SAS** renforce son positionnement sur le territoire national. Pour ce faire, la société recrute pour son **Pôle Développement à Dijon (21)** un

★ **Chargé d'affaires foncières éolien h/f**

En tant que garant de la maîtrise foncière de vos projets éoliens sur le **Grand Est et la Franche-Comté**,

- Vous assurez un flux constant et soutenu dans l'identification et la sécurisation de terrains par la signature de promesses de bail.
- Vous amorcez et finalisez les négociations foncières avec les propriétaires, exploitants des terrains incluant le foncier communal.
- Vous recherchez et nouez des partenariats avec les acteurs indispensables au développement (apporteur d'affaires, collectivités, maires, élus, riverains, ...).
- Vous travaillez étroitement avec le Chef de projet et participez à la concertation dans le cadre de réunions locales.
- Vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie dans le cadre des objectifs définis et sous la responsabilité du Directeur Développement.

H/F, vous êtes avant tout doté d'une véritable **âme commerciale**. Quel que soit votre niveau de formation initiale, vous justifiez de min. 2 à 3 ans d'expérience sur un poste commercial, idéalement dans la sécurisation foncière p.ex. ZAC, ZI, TP/projets d'infrastructure, GSM ou promotion immobilière. La connaissance du monde rural est un atout, et de par votre expérience, vous disposez **d'un réseau industriel et politique fort sur les régions ciblées**.

Négociateur né et doté d'un excellent relationnel, vous savez créer un climat de **confiance** avec des interlocuteurs variés. Vous avez une bonne écoute active et vous savez **faire adhérer**. Ténacité, **créativité** et rigueur vont de pair avec votre **sens du résultat**. Bonne maîtrise des outils IT. Déplacements fréquents et présence en agence 1x/semaine.

Rejoignez un **groupe solide avec de réels projets de croissance** et une véritable culture d'entreprise. Vous trouverez **une bonne ambiance de travail**, un excellent esprit d'équipe et des possibilités d'évolution dans le respect de votre développement personnel.

Envoyez-nous CV et lettre de motivation sous la référence **DWKXT1** à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site web www.elatos.fr.