



Depuis plus de 10 ans, **TSE** 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, **TSE** s'appuie sur de très belles réalisations et **d'excellentes perspectives** de croissance pour les années à venir. **Entrepreneante**, engagée et **dynamique**, TSE, basée à Sophia-Antipolis (06), veut renforcer son équipe en recrutant, pour la région Centre-Val de Loire, un :

★ Chargé d'affaires foncières - PV au Sol h/f

Garant et pilote de la maîtrise foncière de vos projets solaires PV au sol sur la région :

- Vous assurez une prospection et sécurisation de terrains par le biais de la signature de promesses de bail.
- Vous amorcez et finalisez les négociations foncières avec les propriétaires, exploitants des terrains incluant le foncier communal.
- Vous ciblez avec le support du service cartographie différents terrains, publics ou privés, de type agricole / friches / délaissés / à reconverter.
- Vous recherchez et créez des partenariats avec les acteurs indispensables au développement (apporteurs d'affaires, collectivités, maires, élus, riverains, notaires...).
- Vous travaillez étroitement avec les chefs de projet et les équipes support (cartographie, développement, études) en interne.
- Vous gérez votre périmètre avec autonomie et sous la responsabilité du Responsable de l'équipe 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. 3 à 5 ans d'expérience sur un poste commercial dans la sécurisation foncière p.ex. ZAC, ZI, TP/projets d'infrastructure, distribution, télécom, GSM ou promotion immobilière. La connaissance du monde rural est un atout, et de par votre expérience, vous disposez **d'un ancrage fort sur la région**.

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 sur le terrain.

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. Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **RTADG1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr