

# INGENIEUR D'AFFAIRES PHOTOVOLTAÏQUE H/F – NORD REGION RHÔNE-ALPES



CDI



Rhône (69),  
Ain (01), Savoie (73) ou Haute-Savoie (74)



> 3 ans d'expérience

## — À propos

**Solarhona**, engagée dans le développement de projets photovoltaïque et s'est donnée pour objectif principal de **solariser la vallée du Rhône** aux côtés des territoires, avec un programme dédié doté de ressources et moyens propres.

**Filiale 100% CNR** (Compagnie nationale du Rhône) et **1er producteur français 100% renouvelable**, elle accompagne ses clients sur toutes les phases du projet : conception, développement, démarches administratives, financement, construction ou encore exploitation. Elle mobilise à ses côtés des acteurs clé du territoire (partenaires institutionnels, institution financière, collectivités, partenaire locaux).

L'objectif est le développement d'un important portefeuille de **projets photovoltaïques (PV) - toitures, ombrières, projets au sol et flottant** en milieu industriel, tertiaire, agricole et pour les collectivités.

Dans le cadre de ce développement ambitieux, **Solarhona** renforce son équipe commerciale en recrutant un **Ingénieur d'Affaires Photovoltaïque h/f** dans le **Rhône**, l'**Ain**, la **Savoie**, ou la **Haute-Savoie**. Poste rattaché à l'agence de Lyon.

## — Le poste

Moteur du **développement soutenu** d'un portefeuille **de projets PV** sur votre secteur,

- Vous identifiez de nouvelles opportunités commerciales en vous appuyant aussi sur les synergies avec le groupe CNR.
- Vous prospectez et qualifiez des projets solaires PV auprès d'un portefeuille de clients variés (industrie, tertiaire, collectivité, ...) composé également de grands comptes & grands donneurs d'ordre.
- Vous assurez une première analyse de la faisabilité technico-économique des projets en évaluant la pertinence et le degré de priorité.
- Vous préparez et réalisez des offres commerciales pertinentes tout en assurant le closing dans le respect des objectifs définis (MwC, marge, satisfaction client...).
- Vous êtes l'interlocuteur privilégié de vos clients de la qualification à la contractualisation avec le souci de la satisfaction client.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les autres services du Groupe et gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

## — Le profil

H/F, de formation commerciale supérieure types Ecoles de Commerce, d'Ingénieur, ou Bac +2/3 avec un parcours probant, vous justifiez d'une expérience de 3 ans min. dans **la commercialisation de solutions EnR**, type **solaire PV** ou de services énergétiques à une **clientèle B2B** et/ou public.

*Des candidats venant de la promotion immobilière, de l'expansion foncière de la grande distribution ou du mobilier urbain publicitaire, seront également considérés.*

Avant tout, vous êtes un **business développeur** dans l'âme. Autonome et consciencieux, votre persévérance et vos **excellentes qualités relationnelles** vous amènent à convaincre vos interlocuteurs. Vous êtes orienté résultats et maîtrisez les indicateurs de performance. Votre écoute active et votre esprit d'équipe vous permettent de faire la différence. Cadre forfait jours, télétravail possible, accord d'intéressement, fixe selon profil + variable, voiture de fonction.

**Il s'agit d'une opportunité passionnante pour un candidat engagé d'intégrer une équipe agile, conviviale dans un environnement de travail bienveillant tourné vers le bien-être des équipes. Vous évoluez en mode start-up au sein d'un Groupe, CNR, reconnu pour son ancrage territorial et sa vision de long-terme dans l'aménagement du territoire et des énergies renouvelables.**

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **UGAPS1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)

