

# CHARGE D'AFFAIRES SOLAIRES PV H/F REGION AURA



CDI



Région AURA



> 2 ans d'expérience

## — À propos

ValEnergies, filiale du groupe industriel Valfidus, **aide** et **accompagne** les entreprises dans leur transition énergétique en agissant sur leurs enjeux environnementaux et économiques.

ValEnergies permet aux entreprises de **réaliser des économies pérennes** tout en contribuant au développement de leur politique RSE, par l'apport de solutions techniques pour la production d'énergie solaire photovoltaïque (études, construction, exploitation/maintenance et également financement).

C'est dans le cadre d'un poste vacant, et afin d'assurer son développement dans la région, qu'il recrute un **Chargé d'Affaires Solaires PV h/f - Région AURA**.

## — Le poste

Rattaché au Directeur, vous êtes garant du **développement de l'activité** et accompagnez sa croissance sur votre région.

- Vous prospectez et identifiez des projets solaires PV (toiture, hangars, ombrière, PV sol) sur la région AURA.
- Vous identifiez des opportunités, afin de proposer une offre adaptée au besoin du client.
- Vous suivez de près vos projets en autoconsommation et en revente totale, négociez et concluez les ventes.
- Vous développez votre portefeuille de projets auprès d'entreprises de toutes tailles et de tous secteurs.
- Vous développez et entretenez votre réseau d'apporteurs d'affaires.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec le bureau d'études et suivez les préféabilité technico-économiques de vos projets.
- Vous êtes garant de la qualité de vos projets tout en vous assurant de la satisfaction client.
- Vous savez gérer votre périmètre avec une grande autonomie, dans le cadre des objectifs définis par votre Direction.
- Vous assurez une veille concurrentielle et un reporting régulier auprès de la Direction.

## — Le profil

H/F, de formation commerciale, vous justifiez d'une expérience de 2 années minimum dans la **commercialisation de solutions ou projets** solaires PV en autoconsommation et en revente totale.

Avant tout, vous êtes **autonome, consciencieux**, et connaissez le travail en Home Office. Votre persévérance et vos excellentes qualités relationnelles vous amènent à gagner l'attention de vos interlocuteurs. Orienté résultats, vous maîtrisez les indicateurs de performance que vous suivez rigoureusement. Votre **âme commerciale** vous procure le **sens de la prospection et du closing**.

**Véritable opportunité pour une personne entreprenante d'intégrer une entreprise en pleine croissance, dynamique, innovante et solide, avec des valeurs humaines.**

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **MTKGB1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)

