

Descriptif du poste : UN(E) CHARGE(E) D’AFFAIRES PHOTOVOLTAÏQUE F/H

TERRE ET LAC Solaire, photovoltaïcien lyonnais, conçoit, réalise et exploite des centrales solaires pour le compte de professionnels, soucieux de valoriser leurs toitures sur des programmes ambitieux. Société indépendante fondée en 2009, TERRE ET LAC est dirigée par ses fondateurs, professionnels des énergies renouvelables passionnés et reconnus dans le domaine.

Depuis sa création TERRE ET LAC SOLAIRE a développé et réalisé plus de **50 MWc de projets solaires** représentant environ **400 000 m²** de surface photovoltaïque, répartie sur plus de **250 installations** et supervise un portefeuille de plus de **70 centrales**. En 2019, TERRE ET LAC SOLAIRE a réalisé un chiffre d’affaires de 11 millions d’euros et multiplié par 4 sa taille en l’espace de 3 ans. En 2020, TERRE ET LAC SOLAIRE fait partie des entreprises sélectionnées pour intégrer l’accélérateur de PME de l’ADEME et de Bpifrance.

En quelques mots, Terre et Lac Solaire, c’est

- Une entreprise rare et mature sur son marché puisqu’elle a été créée en 2009.
- Des dirigeants pleins de valeurs et de convictions.
- Une équipe fiable, constructive, engagée, collaborative.
- Une entreprise qualifiée et certifiée (AQPV, ISO 9001 et 14001).
- Une entreprise au sein d’un groupe en pleine croissance (Terre et Lac Conseil, élu Champion de la Croissance 2019).

Dans ce contexte de forte croissance, Terre et Lac Solaire recherche :

UN(E) CHARGE(E) D’AFFAIRES PHOTOVOLTAÏQUE F/H

Poste :

Vous sentez-vous l’âme d’un(e) pionnier(e), prêt(e) à aller conquérir de nouveaux marchés ?

Chez Terre et Lac, forts de nos 12 années d’expérience et dans un contexte de forte croissance, nous avons à cœur de développer notre activité dans toute la France, et vous avez aujourd’hui l’opportunité de participer à ce projet, en devenant notre prochain(e) Chargé(e) d’Affaires F/H.

Missions / responsabilités :

Quelles missions vous attendent au quotidien ?

Rattaché au Directeur Commercial, vous évoluez en lien avec le Back Office commercial, le Bureau d’Etudes et le service Développement.

- Vous prospectez les exploitants agricoles et industriels de votre périmètre (à définir parmi les départements suivants : Doubs, Haute-Saône, Côte-d’Or, Nièvre, Yonne et Sud de la Haute-Marne), analysez leurs besoins et les orientez vers l’offre photovoltaïque la plus adéquate. Nous vous fournissons également des leads qui faciliteront votre activité commerciale.
- En véritable ambassadeur de la société, vous êtes moteur de notre développement dans la région : vous menez une prospection méthodique et dynamique, mettez en place des

partenariats (avec des groupements d'agriculteurs, des coopératives) et animez votre réseau au plus près du terrain. Vous établissez des contacts avec les personnes-clés, suivez leurs actions, organisez des rencontres... Vous impulsez une vraie dynamique collective et développez un solide ancrage territorial.

- Une réunion par semaine (le lundi) est prévue avec l'équipe commerciale. Vous partagerez le reste de la semaine entre votre présence sur le terrain (80%) et le télétravail (20%).
- Pendant le premier mois, vous accompagnez sur le terrain vos homologues et gagnez progressivement en autonomie en vous appropriant nos offres et nos méthodes.

Profil :

Au-delà de vos diplômes, nous sommes intéressés par ce que vous savez et souhaitez faire, mais également par qui vous êtes.

Ce que vous savez faire ? Vous disposez idéalement d'une première expérience réussie dans la vente de projets à moyen ou long terme, et/ou une expérience probante dans la vente de projets, produits ou services dans le domaine agricole et/ou industriel. Cette expérience vous a permis de cultiver votre aisance relationnelle, une excellente compréhension de vos interlocuteurs ainsi qu'une certaine force de persuasion dans les négociations.

Autonome, rigoureux et fiable, votre sens de l'organisation vous donne la possibilité de gérer plusieurs dossiers de front, et d'assurer une relation suivie avec vos clients.

Ce que vous souhaitez faire ? Défricher de nouveaux terrains de prospection, représenter le savoir-faire et l'expertise de Terre et Lac auprès des prospects, tout en évoluant en étroite collaboration avec des experts sur leurs sujets.

Qui êtes-vous ? Dynamique, vous allez de l'avant, vous êtes orienté résultats et avez à cœur d'apporter votre « touche personnelle » à ce poste, par vos prises d'initiative, vos propositions et votre capacité à « penser hors du cadre ».

La connaissance préalable d'un CRM, de Google Earth et du Pack Office est essentielle.
Enfin, vous êtes en mesure d'assurer les déplacements professionnels.

Pour vous aider à atteindre vos objectifs, une voiture de service (badge télépéage et carte essence compris), un ordinateur et un téléphone sont mis à votre disposition. La mutuelle est prise en charge à 100 % par l'employeur.

Salaires selon expérience et variable non-plafonné, fondé sur des critères quantitatifs.

Si les énergies renouvelables, le développement durable vous parlent, et que vous êtes prêt(e) à exprimer tout votre potentiel, **n'hésitez plus ! Envoyez votre candidature (CV+LM) à Tessy Piveteau sur recrutements@terreetlac.com .**