

# CHEF DE PROJET DEVELOPPEMENT CENTRALES PHOTOVOLTAÏQUES AU SOL H/F

 Kronos Solar

 CDI

 Boulogne-Billancourt (92)

 > 4 ans d'expérience

## — À propos

**Kronos Solar**, fondée en 2009, est un acteur totalement intégré du développement solaire, une entreprise leader avec un historique de plus d'un Gigawatt de projets développés avec succès et un futur pipeline de plusieurs Gigawatts dans quatre pays clés. La société intervient sur toute la chaîne de valeurs du développement de projet à la gestion d'actifs en passant par le financement et la construction. Active au cœur même de la transition énergétique, la société réalise des fermes solaires à grande échelle dans de nombreux pays.

Dans un contexte de forte croissance en France, Kronos Solar renforce son équipe en recrutant un **Chef de Projet développement Centrales Photovoltaïques au sol h/f**.

## — Le poste

Garant de la maîtrise foncière et du bon développement de centrales photovoltaïques au sol,

- Vous prospectez et identifiez de nouveaux sites propices à l'implantation des centrales photovoltaïques au sol
- Vous amorcez et finalisez les négociations foncières avec les propriétaires et/ou exploitants des terrains incluant le foncier communal, sécurisez les terrains par la signature de promesses de bail
- Vous prenez le rôle d'interface avec les partenaires institutionnels (DDT, DREAL et autres administrations publiques) intervenant sur les projets afin de faire avancer les dossiers, et travaillez en étroite collaboration avec le directeur technique
- Vous participez au développement des projets par une prescription et un lobbying, veillez à l'acceptation des projets par l'ensemble des parties prenantes et nouez des partenariats avec les acteurs indispensables au développement en créant un climat de confiance.
- Vous organisez et animez les réunions locales
- En véritable chef de projet, vous supervisez l'ensemble des ressources internes et externes dans l'objectif d'obtenir les autorisations nécessaires
- Rattaché à la direction, vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie dans le cadre des objectifs définis.

## — Le profil

H/F, idéalement issu d'une formation commerciale et/ou ingénieur avec une forte appétence pour le commerce, vous justifiez d'une d'expérience réussie de minimum 4 à 5 ans dans la prospection, négociation et sécurisation foncière pour des projets d'énergies renouvelables, ou dans le secteur de la grande distribution, de la promotion immobilière ou d'aménagement du territoire, ZAC, ZI.

Personne de terrain, vous avez un excellent relationnel et êtes autant à l'aise avec le monde agricole qu'avec les collectivités locales. Négociateur né avec un sens du résultat, vous prenez des initiatives et êtes force de propositions. Autonome, persévérant et rigoureux, vous êtes habitué aux déplacements fréquents et capable de mener plusieurs projets en parallèle. Maîtrise des outils IT. Permis B obligatoire. Le respect des délais et des objectifs vous est important.

Vous souhaitez travailler sur des projets de grande envergure, complexes et long terme. Rejoignez une équipe jeune et dynamique en constante évolution dans une entreprise en forte croissance.

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **RDAVY1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)