

RESPONSABLE COMMERCIAL ENERGIES RENOUVELABLES H/F



 CDI

 Poitiers (86)

 > 2 à 3 ans d'expérience

— À propos

Acteur majeur dans le domaine de l'énergie, le **Groupe SOREGIES** maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur de l'énergie : production d'énergies renouvelables, réseaux de distribution, fourniture de gaz et d'électricité et services. Soucieux de partager ses valeurs et afin de proposer « l'énergie des territoires » partout en France, SOREGIES fédère plus de 50 entreprises locales d'énergie. Avec sa filiale SERGIES, le groupe SOREGIES est un producteur d'enr en forte croissance, avec un mix diversifié (pv, éolien, hydroélectricité, méthanisation) représentant plus de 400 GWh de production annuelle.

Afin de soutenir le développement de son activité, **SOREGIES** crée le poste de **Responsable Commercial Energies Renouvelables h/f**.

— Le poste

Garant du **développement** et de la **prospection** de clients afin d'augmenter le portefeuille sur l'agrégation d'énergies renouvelables,

- Vous contribuez au développement et à la mise en œuvre de l'activité d'agrégation.
- Vous préparez, développez, adaptez et négociez les offres avec des producteurs d'énergies renouvelables.
- Vous prospectez et concluez des contrats d'achat d'électricité (PPAs) rentables avec les producteurs d'énergies renouvelables en France.
- Vous participez au développement des modèles innovants de valorisation des ENR : flexibilité, stockage, ...
- Vous gérez l'intégralité du processus de vente, négociez les conditions contractuelles, garantissez la faisabilité opérationnelle, obtenez les approbations internes et supervisez la mise en œuvre des accords.
- Vous représentez le Groupe et nouez des dialogues avec toutes les parties prenantes lors des réunions, des salons et des conférences du secteur.
- Vous effectuez une veille réglementaire et technologique pour identifier de nouveaux domaines de développement dans le domaine de l'agrégation.

Poste évolutif à moyen terme sur le pilotage d'une petite équipe.

— Le profil

H/F, de formation supérieure (école de commerce ou Master), vous justifiez d'une expérience commerciale réussie de **minimum 2 à 3 ans** sur un poste similaire après d'un agrégateur ou d'un producteur d'énergies renouvelables. Vous avez une analyse fine des mécanismes du marché de l'énergie en France. Plus que votre expérience, c'est votre personnalité qui fera la différence.

Commercial dans l'âme avec le **sens du closing** vous êtes reconnu et apprécié pour votre dynamisme et votre sens de la communication. Vous avez le goût des défis et la volonté de gagner vos affaires. Complètement **autonome**, vous savez travailler au sein d'une équipe et êtes force de proposition. Doté d'un **potentiel managérial**, vous êtes reconnu et apprécié pour votre **sens des responsabilités**. Bonne maîtrise des outils IT. Permis B.

Belle opportunité pour un candidat motivé de prendre un rôle moteur au sein d'une équipe jeune et dynamique passionnée par la transition énergétique.

POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **RCAPS1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr