


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



 CDI

 Région **AURA**

 > 2 ans d'expérience

## — À propos

**ValEnergies**, filiale du groupe industriel Valfidus, est un **leader du photovoltaïque et de l'efficacité énergétique en France**. Dans un contexte énergétique en pleine mutation où la transition énergétique s'accélère, ValEnergies s'adresse à une clientèle B2B, en lui proposant une **offre globale**, de l'étude et fourniture de la solution technique, jusqu'au financement. Le groupe est reconnu pour le caractère **innovant et qualitatif** de son offre, comme l'ELLYBOX, une solution d'autoconsommation solaire sans investissement.

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

H/F 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 sur la région AURA.
- Vous identifiez des opportunités afin de proposer une offre adaptée au besoin du client.
- Vous suivez de près vos projets, 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 préféabilités 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. Poste également accessible avec une expérience de commercialisation de services énergétiques à une **clientèle B2B** issue du bâtiment ou de l'industrie.

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 dynamique, innovante, solide avec des valeurs humaines et des possibilités d'évolutions internes.**

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **CASVA1**  
par e-mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)

