



Chargé(e) d'affaires éoliens (H/F) - Limoges Limoges, Nouvelle-aquitaine

Harry Hope, cabinet de recrutement accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l'international. Afin de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géographique.

Nous recherchons un(e) :

Chargé(e) d'affaires éoliens (H/F) - Limoges

Votre mission :

En tant que Chargé(e) d'affaires / Développeur foncier, vous avez la charge d'un secteur géographique. Vous développez des parcs éoliens en relation avec les élus, les propriétaires fonciers et les fermiers / exploitants agricoles. Vous assurez les missions suivantes :

- Réalisation d'actions commerciales avec signatures de contrats fonciers auprès de propriétaires terriens et d'exploitants agricoles susceptibles d'accueillir des éoliennes sur leurs terres :
- Préparation, conduite de rendez-vous commerciaux et closing des contrats sous seing privé
- Réitération des baux notariés pour installation d'éoliennes
- Suivi des dossiers de nos partenaires fonciers jusqu'à la construction
- Être le relais auprès des personnes clés du territoire (élus locaux, grands élus, associations, riverains, entreprises locales, etc.) pour l'information, l'accompagnement, la concertation afin d'obtenir leur soutien sur les projets :
- Animation de réseaux / Actions de lobbying
- Représentation devant les conseils municipaux, réunions de travail en Mairie pour information et concertation

Déplacements à prévoir à hauteur de 2 à 3 jours par semaine avec éventuelles découches

Pour ce poste, vous aurez à votre disposition un véhicule de fonction (carte autoroute et essence), ordinateur et téléphone.

Votre Profil :

Issu(e) idéalement d'une formation commerciale, et bénéficiant d'une première expérience réussie en tant que commercial itinérant, idéalement dans le secteur immobilier, agricole ou développement de projets impliquant une mobilisation du foncier, vous êtes familier du secteur rural.

Vous êtes de nature optimiste, avec un bon esprit d'équipe. Vous aimez gagner et possédez un véritable tempérament de développeur et de commercial chasseur.

Vous êtes reconnu(e) pour votre ténacité, votre excellent relationnel et pour vos qualités de négociateur. Autonomie et débrouillardise sont de mise. Votre tempérament dynamique participera à votre réussite, ainsi qu'à votre épanouissement sur ce poste.

Enfin, vous êtes bien évidemment sensible aux questions environnementales !

Conditions d'emploi :

Référence

23070714240

Date de publication

07/07/23

Entreprise

Harry Hope

Région

Nouvelle-aquitaine

Ville

Limoges

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Contrat : CDI

Rémunération: Fixe + variable + nombreux avantages

Lieu : Limoges (87)