



Développeur Foncier Eolien (H/F) - Lille Lille, Hauts-de-france

Bonjour, je suis David TUROTTE, consultant en recrutement spécialisé sur les métiers de l'immobilier au sein du cabinet Harry Hope de Lille.

Harry Hope, cabinet de recrutement, accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l'international.

Je recrute pour mon client, constructeur d'éoliennes terrestre, un développeur foncier H/F.

Nous recherchons un(e) :

Développeur Foncier Eolien (H/F) - Lille

Votre mission :

En tant que Développeur foncier, votre mission principale sera de développer des projets de parcs éoliens sur un territoire spécifique. Votre rôle comprendra le travail en étroite collaboration avec des parties prenantes locales telles que les élus, les propriétaires fonciers, et les agriculteurs.

Vos responsabilités seront :

- Conduire des opérations commerciales, y compris la négociation et la finalisation de contrats fonciers avec des propriétaires et agriculteurs intéressés par l'établissement d'éoliennes sur leur propriété.
- Organiser et administrer des réunions d'affaires pour négocier et conclure des accords privés.
- Renouvellement des contrats de bail formalisés par notaire pour l'installation d'éoliennes.
- Assurer la gestion et le suivi administratif des dossiers des partenaires fonciers jusqu'à la phase construction.

Vous serez également la liaison principale avec les acteurs clés du territoire (élus locaux, associations, riverains, entreprises locales, etc.) pour informer, soutenir et engager des discussions visant à obtenir leur soutien pour les projets. Ces tâches incluent :

- Animation de réseaux et lobbying.
- Représentation lors des conseils municipaux et organisation de réunions de travail en mairie pour l'information et la concertation.

Après une formation portant sur l'aspect commercial du métier et le développement de projets éoliens, vous serez l'interlocuteur privilégié sur votre secteur géographique. Vous bénéficierez du soutien de l'ensemble de l'équipe pour le backoffice et de tous les outils nécessaires à votre réussite.

Votre Profil :

Je recherche idéalement un(e) candidat(e) ayant impérativement une expérience similaire, ou dans le secteur immobilier, agricole, dans le développement de projets nécessitant une gestion foncière. Vous avez une bonne connaissance du milieu rural.

Par exemple, un négociateur immobilier expérimenté, un commercial dans les produits agricoles au sein d'une coopérative, un ancien exploitant agricole sont des professionnels ayant des compétences transférables pour ce métier. Le négociateur aura l'expérience du particulier et la pugnacité nécessaire, le commercial le réseau et la connaissance terrain, l'exploitant le langage et le vécu pour aborder ses ex-confrères

Référence

24020117040

Date de publication

01/02/24

Entreprise

Harry Hope

Région

Hauts-de-france

Ville

Lille

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

etc...

Votre optimisme naturel et votre excellent esprit d'équipe seront vos atouts. Vous avez un esprit compétitif, prenez plaisir à réussir et possédez un véritable profil de développeur et de commercial axé sur la prospection.

Vous êtes reconnu(e) pour votre persévérance, votre capacité à entretenir d'excellentes relations et vos talents de négociateur. L'autonomie et la capacité à résoudre des problèmes de manière indépendante sont des qualités essentielles pour ce poste. Votre dynamisme contribuera à votre succès et à votre satisfaction dans ce rôle.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Salaire fixe annuel brut selon profil + primes, véhicule de fonction

La semaine d'un développeur éolien se décompose en deux parties : 2 à 3 jours par semaine de déplacements (dans les Hauts-de-France) avec possibilités de découchage si trop éloigné de votre lieu de résidence. Le reste de la semaine est consacré à la préparation des rendez-vous, au suivi de votre activité, aux tâches administratives.

Lieu : Lille (59)