

## Commercial en Transition Energétique Industrielle H/F

**CDI temps plein - Rousset**

### **Votre rôle :**

Identifier, prospecter et accompagner les industriels et les collectivités pour développer de nouveaux projets photovoltaïques, du premier contact à la signature du contrat. Poste autonome et stratégique, il demande un vrai sens du commerce, de la négociation, du réseau, et une bonne compréhension du secteur du bâtiment et de la construction.

### **Vos missions :**

- Développer l'activité commerciale d'Irisolaris en identifiant de nouvelles opportunités photovoltaïques, en prospectant activement les collectivités, propriétaires fonciers et acteurs locaux, et en animant un réseau de partenaires et prescripteurs. Représenter l'entreprise lors d'événements, salons et forums pour renforcer sa visibilité et sa notoriété.
- Qualifier les sites et initier les projets en réalisant des études de pré faisabilité technique, réglementaire, environnementale et économique, en lien avec les équipes internes et les parties prenantes. Réaliser les premières consultations auprès des collectivités, services de l'État et gestionnaires de réseaux afin d'évaluer la faisabilité des projets.
- Sécuriser le foncier et conclure les ventes en négociant avec les propriétaires (promesses de bail, conventions, options d'achat), en adaptant le discours commercial aux besoins des prospects et en accompagnant leur parcours jusqu'à la signature. Assurer la complétude et le suivi des dossiers nécessaires au lancement technique des projets, en levant les freins financiers, techniques ou administratifs

### **Profil recherché :**

- Expérience confirmée en prospection foncière, commerciale ou développement de projets (énergies renouvelables, immobilier, BTP, agriculture, industrie...).
- Bon réseau local et connaissance des acteurs publics/privés d'un territoire : élus, propriétaires, entreprises, prescripteurs.
- Capacité à négocier, convaincre et fédérer autour d'un projet.
- À l'aise pour parler technique et projet avec les équipes internes comme avec les clients.
- Sens de l'autonomie, organisation, ténacité, goût du challenge.
- Connaissances dans les secteurs du bâtiment, énergie, urbanisme sont un plus.

### **Pour postuler**

Envoyez votre CV à [laetitia.vincent@irisolaris.com](mailto:laetitia.vincent@irisolaris.com). Nous avons hâte de découvrir votre profil !