

FICHE DE POSTE

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT IRVE H/F

FINALITE DU POSTE

Le responsable développement IRVE représente la société IRISOLARIS auprès des partenaires et clients. Il assure la veille, la conception et le développement de la gamme de produit IRVE et encadre la conception des offres en liens avec les mécanismes de valorisation de la production d'électricité. Il veille à la sécurisation des projets et à la vente des produits et services d'IRISOLARIS en définissant la stratégie de prospection sur l'ensemble de son périmètre en lien avec le pôle commerce. Au cœur de la stratégie de développement de l'entreprise le Responsable Développement IRVE a pour mission de trouver de nouveaux leviers de croissance au sein de IRISOLARIS.

- Vous serez responsable pour toutes les phases des projets tiers investissement depuis l'apport d'affaires jusqu'à la signature du contrat et la passation aux chefs de projet.
- Un rôle clé permettant la croissance du portefeuille en tiers investissement.

MISSIONS ET ACTIVITES PRINCIPALES

Missions :

Elaboration d'une stratégie interne et externe de développement :

- Scorer la pertinence des zones avec plusieurs outils : données de trafic routier, cartographie des densités de population, bases de données des propriétaires fonciers etc....
- Prospecter l'ensemble des services internes (commercial, juridique, financier, administratif...) pour étudier les process et les contraintes de chacun
- Etudier les indicateurs principaux de son entreprise : état financier, produits, capacité productive, clients et employés
- Effectuer des audits internes pour évaluer les capacités de l'entreprise ainsi que son potentiel de développement
- Effectuer des études de marché pour connaître l'environnement dans lequel évolue son entreprise et mesurer la capacité attractive de celle-ci (données de trafic routier, cartographie des densités de population, bases de données des propriétaires fonciers etc...)
- Mener des analyses de marché et de positionnement de nos concurrents en collaboration avec le chef de produits
- Participer et analyser avec l'ensemble des équipes la faisabilité du développement des nouvelles offres à nos clients et prospect (nouveau business modèle, ingénierie contractuelle...)

Démarchage de nouveaux clients :

- Contacter les directeurs d'enseignes (approche multicanal), des Grands Comptes (acteurs du Bâtiment pour devenir prescripteurs, Foncière), les qualifier et planifier des rendez-vous
- Planifier des rendez-vous et aller à la rencontre des nouveaux clients potentiels du marché pour implanter nos nouvelles stations
- Analyser les opportunités de tiers investissement (appels d'offres ou opportunités ad hoc) et formuler des réponses ou offres en coordination avec l'équipe financement, l'équipe technique, et l'équipe juridique
- S'assurer de la bonne relation entre les clients et l'entreprise ; se rendre disponible pour eux le temps que la relation de confiance se fasse, être le représentant de l'entreprise auprès de celui-ci
- Sécuriser/ cloisonner les opportunités de tiers investissement et assurer le handover aux équipes déploiement tout en mettant en place une série de KPIs de suivi du taux de réussite et de la matérialité des deals fixés
- Identifier les risques liés aux projets ou AO en tiers investissement, et proposer des actions d'améliorations, de modification ou de modulation
- Diriger, superviser et coordonner les équipes internes, les conseils externes, les sous-traitants, et les prestataires dans le cadre de préparation d'offres en tiers investissement, des processus de financement (due diligence, business plans et négociations des accords de financement), des négociations de contrats locatifs (baux, protocoles) ou de contrats projets (Développement, EPC, O&M et Asset Management)
- Négocier avec les nouveaux clients pour s'assurer que les contrats correspondent au plan de développement
- Fidéliser les clients pour que ceux-ci s'intègrent à la stratégie de développement à moyen et long terme

Pilotage des projets de développement :

- Participer aux réponses d'appels d'offres
- Participer à la rédaction de contrats
- Mettre en place une exploitation conforme aux engagements contractuels
- Réaliser un reporting, piloter la phase d'études notamment en réalisant des chiffrages, réaliser les demandes de subventions et s'assurer de leur versement
- Suivre l'équilibre budgétaire des projets
- Assurer le pilotage des actions de communication et animation commerciale

- Suivre scrupuleusement le business plan pour s'assurer des délais. Cela passe par du management de projet et/ou des réunions internes touchant différents services de l'entreprise
- S'assurer de la pérennité du business plan, suivre pendant les premières années le développement du nouveau marché ou de la nouvelle gamme de service pour s'assurer son intégration totale au sein de l'entreprise
-

Revue, Reporting, et amélioration continue :

- Elaborer les tableaux de bord et les rapports d'activités consolidés
- Contrôler les revues de passation de projet entre le Conseiller Agrivoltaïque et le Chargé de Développement en suivant les process établis par le Siège
- Effectuer un suivi hebdomadaire avec les équipes de l'ensemble des activités en suivant les process établis par le Siège
- Rendre compte et alerter sur les difficultés rencontrées
- Assurer de la veille et de la recherche pour développer une bonne connaissance de son environnement
- Contribuer à l'amélioration des pratiques internes de l'entreprise et de l'équipe (logiciel, méthodes, etc.)

COMPETENCES

Techniques

- Maîtrise du logiciel Helio Scope/qGIS
- Maîtrise de la technologie IRVE et équipements associés
- Maîtrise des techniques de négociation commerciale
- Maîtrise des techniques d'analyse de marché
- Possession du permis B
- Connaissance des détails juridique sur les différents montages contractuels inhérents au tiers Investissement
- Connaissance des contraintes techniques permettant ou non la réalisation des projets

Relationnelles

- Comprendre les besoins des différents interlocuteurs
- Argumenter ses décisions afin de convaincre et susciter l'adhésion
- Savoir traiter et transmettre les informations oralement et par écrit
- Adopter un comportement relationnel approprié en vue de gérer des relations difficiles
- Être disponible et avoir le sens de l'écoute
- Savoir garder son sang-froid

- Savoir travailler en équipe pluridisciplinaire
- Avoir une excellente présentation

Savoir être

- Être autonome, capable de travailler et de penser sans surveillance étroite
- Loyauté
- Faire preuve de rigueur, d'organisation
- Gérer les priorités et être réactif
- Savoir faire preuve de discrétion
- Être force de proposition, curieux
- Avoir le sens des responsabilités.