

Le Responsable ingénierie produits et méthodes conceptualise et optimise les solutions GISCO pour l'ensemble des intervenants interne et externe. Il développe la gamme des produits en fonction du marché et de la stratégie marketing globale.

Il est le support technique et scientifique des responsables de services en coactivités, pour faire évoluer, les outils à la vente et les projets, selon les spécificités demandées. Il coordonne de manière transversale les différents services intervenant dans le processus de conception.

Dans le cadre de notre activité de commercialisation de solutions photovoltaïques, couplées à des systèmes thermodynamiques, aérauliques, et domotiques, vous interviendrez dans le développement produit, la sélection de fournisseurs et l'optimisation des solutions commercialisées en « retail ». Vous contribuerez à l'innovation technologique de nos produits dans un contexte de transition énergétique en assurant la cohérence de notre offre avec nos ambitions de développement de réseau.

MISSIONS ET ACTIVITES PRINCIPALES :

1. Développement Produit

- Conduire le développement de solutions innovantes en photovoltaïque et en gestion d'énergie, incluant le stockage et le pilotage de solutions énergétiques complexes.
- Concevoir et améliorer des solutions de gestion et de monitoring (domotique, intelligence artificielle, automatisation) pour optimiser la consommation et l'efficacité énergétique.
- Évaluer et adapter les produits aux besoins des clients, en tenant compte des contraintes d'intégration (solutions "plug-and-play", mobilité électrique, etc.).

2. Recherche et Veille Technologique

- Identifier et sélectionner de nouveaux produits et technologies en collaboration avec le service achat pour améliorer notre offre et rester compétitifs dans le secteur de la transition énergétique.
- Participer aux salons, conférences, et rencontres fournisseurs pour s'informer des dernières innovations en matière de photovoltaïque, de stockage d'énergie et de domotique.

3. Gestion de l'Offre « Retail »

- Assurer la cohérence des produits proposés dans nos magasins avec les solutions déjà distribuées, en vue de maximiser l'expérience client.
- Coordonner avec l'équipe marketing et les équipes en magasin pour que les produits (prises IRVE, solutions pour locataires, accessoires photovoltaïques) répondent aux attentes du marché.

4. Réalisation d'études thermiques, énergétiques, plan de financement et montage de dossier d'aides :

- Elaborer les solutions complexes énergétiques
- Mettre en place les processus de développement ingénierie produit pour la commercialisation
- Réalise la mise à jour des outils (prix de l'électricité sur le simulateur, étude financière et autre, veille du suivi légale évolution TVA, urbanisme, etc.)
- Rédaction et mise à jour des cahiers des charges des services supports interne groupe (BE, Racco, Travaux, Commerce), partenaires, concessionnaires et distributeurs.
- Élaborer des plans de financement pour les projets de rénovation énergétique.
- Aider au montage des dossiers de demande d'aides de l'État (MaPrimeRénov', CEE, etc.) sur l'aspect technique et des certifications des produits.

5. Suivi des performances :

- Sourcer et Standardiser techniquement, les nouveaux produits proposés à la vente
- Anticiper les actions nécessaires pour optimiser l'utilisation des moyens de production
- Implémenter les systèmes d'information nécessaires à l'entreprise
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue
- Aider à l'élaboration des programmes de formation et d'intégration en collaboration avec le C.I.E d'IRISOLARIS sur l'aspect technique et des certifications des produits.
- Participe au recrutement et encadre son équipe de chargé de méthodes et produits
- Assurer un suivi régulier de la qualité des produits et des retours clients pour garantir la satisfaction

COMPETENCES

Techniques

- Bonne maîtrise des technologies d'économie d'énergie (pompes à chaleur, panneaux solaires, etc.).
- Connaissances réglementaires et normatif des projet en transition énergétique
- Connaissances en domotique, thermodynamique, CVC et photovoltaïque.
- Lecture et interprétation des documents techniques des projets
- Bonne maîtrise des logiciels métiers GISCO (Microsoft, Wrike, Dolibarr, Hubspot, Autocalsol,etc...), formation interne assurée.

Relationnelles

- Comprendre les besoins des différents interlocuteurs
- Savoir traiter et transmettre les informations oralement et par écrit
- Maîtriser les relations clients B2B et B2C
- Être disponible et avoir le sens de l'écoute
- Savoir garder son sang-froid, gérer son stress
- Savoir négocier et faire adhérer des interlocuteurs variés
- Savoir travailler en équipe

Savoir être

- Être polyvalent et autonome
- Faire preuve de rigueur, d'organisation
- Gérer les priorités et être réactif
- Être dynamique
- Savoir faire preuve de discrétion
- Être force de proposition
- Être doté d'un excellent relationnel et d'une bonne capacité d'analyse.

RENDUS & REPORTINGS ASSOCIES A LA FONCTION

- Élaborer les tableaux de bord et les rapports d'activité consolidés
- Effectuer un Reporting régulier à son responsable de l'ensemble de ces activités, des solutions mises en place et de leur efficacité.

Profil recherché :

- Formation : Bac+4/5 en ingénierie énergétique, gestion de l'énergie, ou équivalent.