

Développeur territorial H/F -Eolien, solaire & Hydro-

Entreprise : NOUVERGIES

Date de début : dès que possible

Type : CDI

Expérience : 3 ans minimum – rémunération attractive avec fort intéressement aux résultats

Localisation : Lille

Permis B indispensable

Eolien, solaire, hydroélectricité, vous êtes passionné par le développement des énergies renouvelables et vous rêvez d'être le moteur de ces projets ?

Vous souhaitez rejoindre une entreprise innovante, en pleine croissance, engagée pour l'avenir de notre planète ? Venez partager votre expertise au sein d'une équipe engagée depuis 23 ans dans le développement, la construction et l'exploitation de centrales de production d'énergie verte. NOUVERGIES se distingue en tant qu'aménageur énergétique des territoires, avec un portefeuille de projets éoliens en développement et instruction de plus 400 MW et un programme d'investissement de plus de 150 millions à exécuter sur 4 ans pour 6 parcs éoliens autorisés et en fin de recours.

Vous avez envie de rejoindre des équipes d'experts, dynamiques et investis, et dont les valeurs en sont le moteur ? Vous avez pour ambition d'évoluer rapidement dans un cadre de travail convivial ? alors rejoignez-nous. Une pipe de projets vous attend dans une des 6 agences Paris, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Champagne...

LE POSTE : Le Développeur territorial H/F assure la recherche avec notre service de cartographie et la sécurisation foncière de nos nouveaux projets éoliens, photovoltaïques et hydroélectriques. Il/elle pilote les process, de l'identification du potentiel à la validation de la faisabilité du projet en lien étroit avec la direction du développement. Engagé auprès de collectivités, des élus du territoire élargi, des propriétaires et exploitants agricoles, vous livrez un projet prêt à être développé en accompagnant la dynamique de territoire.

Avec le soutien de notre bureau d'étude (SIG, cartographe, télédétection, géomatique) et des équipes de développement, **le Développeur territorial** exerce les missions suivantes :

- Valider les zones et territoires disposant d'un réel potentiel de développement avec le soutien des 3 directions du développement éolien/photovoltaïque/hydroélectrique
- Rassembler les enjeux environnementaux, économiques, urbanismes, techniques (raccordements)
- Identifier les propriétaires de bâtiments commerciaux, industriels, d'actifs de production déjà en exploitation, les propriétaires fonciers, les acteurs locaux du secteur de la construction et de la promotion immobilière
- Assurer la prise de contact avec les collectivités, les acteurs locaux du territoire, les propriétaires fonciers, les acteurs du secteur de la construction, et de la promotion immobilière
- Négocier et obtenir les accords de principe avec les élus (délibérations et conventions), engager les propriétaires et exploitant sur des accords fonciers.
- Soutenir les actions en région avec les directeurs de développement, leurs équipes et fonctions support, en faisant remonter les informations de votre réseau à l'échelle du territoire
- Initialiser la base de documentaire permettant de sécuriser le projet et d'investir dans son développement, en lien avec l'office manager
- Développer un réseau de partenaires (industriels, apporteurs d'affaires, agences immobilières,) pour accéder à de nouvelles opportunités de développement en énergies renouvelables

La prospection nécessite une grande mobilité sur un périmètre géographique maîtrisé en concertation avec la direction du développement. Il dispose d'une grande autonomie dans le cadre des objectifs définis et sous la responsabilité des directions du Développement.

Votre profil :

De formation commerciale, généraliste, immobilier, foncier, chargé d'affaires issu des secteurs des ENR, (études notariales, promoteurs, entreprises générales), du BTP (cabinet de géomètre), Agricole (Safer) vous maîtrisez parfaitement les techniques commerciales, vous justifiez d'une expérience réussie dans la prospection, le commerce, la promotion immobilière ou le foncier dédié au secteur de l'énergie

Vous disposez d'une bonne maîtrise des outils informatiques : Pack office, Internet, gestionnaire de tâches et gestion de plannings.

Qualités essentielles : Dynamique, convaincant, bonne capacité à communiquer et à convaincre, qualités relationnelles, bonne capacité d'écoute, esprit d'équipe, attitude positive et motivée, curiosité, adaptabilité, autonomie.

Votre sens de la **négociation** et votre capacité à **nouer des liens solides et forts** avec vos prospects et clients sont des atouts pour mener à bien vos missions. Vous connaissez le monde des collectivités, le monde agricole, et celui de la construction. Vous avez une culture technique de base en construction, électricité.

Vous avez un réel intérêt pour le développement des énergies renouvelables et en connaissez les principes.

Si vous correspondez à ce profil, n'attendez pas ! envoyez votre CV à recrutement@nouvergies.com

En tant qu'employeur responsable, Nouvergies favorise l'égalité professionnelle, la diversité et l'inclusion pour permettre la valorisation de nos talents.