

DIRECTEUR GRANDS COMPTES PV F/H



CDI



Paris / Yvelines (75/78) -
Autres localisations envisageables



> 5 ans d'expérience

À propos

Terr.A est une plateforme spécialisée dans le **développement, l'investissement et l'exploitation** des **énergies renouvelables** (PV, éolien et stockage). Principalement détenue par la société française d'investissement Andera Partners via son fonds Andera Smart Infra 1, **Terr.A** noue des **partenariats** avec des développeurs de la transition énergétique en France et dans les pays limitrophes souhaitant garder leur indépendance tout en conservant une partie du fruit de leur travail.

Portée par une équipe dirigeante et des actionnaires avec un parcours riche et réussi dans les EnR, l'ambition de **Terr.A** est ainsi de devenir un **producteur d'électricité indépendant** ; l'objectif étant de développer, construire et exploiter plus d'1 GW dans les dix prochaines années. Avec plus de 2 GW d'accords de développement déjà signés et plus de 750 MW déjà sécurisé, la dynamique est bien entamée.

Afin de porter ce développement ambitieux en mode start-up avec d'excellentes perspectives de croissance pour les années à venir, **Terr.A** cherche à recruter son/sa **Directeur.rice Grands Comptes PV**. Le poste est idéalement basé à Paris / Yvelines (75/78) - d'autres localisations en France peuvent être envisagées.

Le poste

Garant et moteur du bon développement commercial auprès des Grands Comptes en France :

- Vous définissez, en accord avec la Direction Générale, la stratégie de développement Grands Comptes et assurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés.
- Vous identifiez, prospectez, développez et fidélisez un réseau de clients Grands Comptes, notamment issus des secteurs de l'industrie, du tertiaire, de la logistique, de l'immobilier, des foncières, etc.
- Vous détectez et analysez leurs besoins, proposez les solutions adaptées et assurez le 'closing' et le bon suivi des affaires.
- Vous identifiez les AO / AMI, pilotez les réponses en lien avec l'équipe interne et les partenaires avec l'objectif de remporter les affaires.
- Vous êtes moteur du développement et du déploiement d'une offre pertinente et adaptée.
- Vous représentez Terr.A auprès des parties prenantes de la profession et contribuez activement au développement de sa notoriété et de la fidélisation client.
- Vous gérez votre périmètre avec grande autonomie et sous la responsabilité du Directeur Général.

Le profil

F/H de formation supérieure (Bac+5 min) type Grande Ecole de Commerce ou d'Ingénieur, vous avez une **expérience commerciale réussie** dans la **vente Grands Comptes** en cycle long, auprès d'une **clientèle exigeante** dans l'industrie et/ou le tertiaire, dans la **gestion énergétique** des bâtiments, type ESCO/SSDD, fonds d'investissement, facility management, etc. Vous avez éventuellement une bonne lecture du marché de l'énergie, vous permettant de prendre de la hauteur tout en gardant les pieds sur terre. Vous êtes à l'aise quand il s'agit d'évoluer en mode start et scale-up.

Business développeur dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de **leadership**. Vous êtes apprécié pour votre aisance relationnelle et votre dynamisme tout comme pour vos talents de **négociateur** et votre sens du résultat. Vos qualités de **pédagogue** vont de pair avec votre sens de l'organisation. Polyvalent, **collaboratif** et proactif, vous êtes reconnu pour votre écoute et votre esprit d'équipe. Bonne maîtrise de l'anglais et des outils informatiques. Permis B obligatoire.

Rejoignez une équipe à taille humaine en mode start-up avec des valeurs humaines fortes et reconnue dans les EnR.



POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DGCTV1**
sur le site www.elatos.fr