

# RESPONSABLE COMMERCIAL SOLAIRE PV BATIMENT F/H



CDI



Idéalement Lyon (69) ou Paris (75)  
télétravail possible



> 5 ans d'expérience

## À propos

FARADAE est un investisseur et producteur d'énergie renouvelable indépendant en mode **start-up**, s'appuyant sur une **solide assise financière**. Le groupe **développe, finance, construit et exploite** des sites de production solaire PV en toiture de 100 à 500 KwC, privilégiant l'**autoconsommation**.

En proposant une **offre unique spécialement adaptée** à des installations solaires PV en France, FARADAE compte aujourd'hui des actifs en exploitation, une centaine de projets en construction et un portefeuille impressionnant en cours de développement. FARADAE vise ainsi d'ici 2026, la mise en service de quelques dizaines de MWc de projets en ciblant notamment les toitures industriels et tertiaires (immeubles, bâtiments ou parking) par une approche grands comptes.

Au vu de ces **belles perspectives de croissance** et afin d'être au plus **près de ses projets**, FARADAE crée ainsi, au sein de sa jeune équipe (actuellement 10 pers.) le poste de **Responsable Commercial Solaire PV Bâtiment f/h**.

## La mission

**Pilote et moteur** du bon développement de l'activité soutenue dans le domaine de l'immobilier tertiaire et industriel,

- Vous définissez, en accord avec la Direction Générale, la stratégie de développement commerciale et assurez sa bonne mise en œuvre dans le respect des objectifs fixés, en mettant en adéquation objectifs et moyens.
- Vous prospectez, développez et cultivez des clients grands comptes en visant les sociétés foncières, sociétés de gestion conseillant la gestion de fonds immobilier, directions de l'immobilier.
- Vous créez, développez et animez un réseau de partenaires, apporteurs et facilitateurs.
- Vous êtes le garant de la bonne conduite des opportunités commerciales, de leur sécurisation jusqu'au passage au pôle développement, et de la concrétisation des contrats commerciaux.
- Vous cultivez un esprit d'optimisation permanente des processus, méthodes et outils.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les services support en interne et externe.
- Vous gérez votre activité en grande autonomie et sous la responsabilité de la Direction Générale.

## Le profil

H/F, diplômé d'une Grande école type ESC ou d'Ingénieur vous vous appuyez sur une expérience commerciale réussie de plus de 5 ans dans la prospection et commercialisation **de projets solaires** bâtiment (toiture et ombrières) ou d'**efficacité énergétique** auprès de sociétés foncières, directions de l'immobilier, sociétés de gestion immobilière dans le **tertiaire** et/ou **l'industrie**. Vous êtes à l'aise dans la gestion de comptes clés dans le domaine de l'immobilier. Des candidats venant du secteur de l'assurance dans l'immobilier professionnel seront également considérés.

**Business développeur** dans l'âme, vous faites preuve d'un véritable **esprit entrepreneurial**, d'audace et de leadership. Votre **ténacité, créativité et rigueur** vont de pair avec votre **sens du résultat**. Reconnu et apprécié pour votre dynamisme, vous êtes persévérant et **fin négociateur**. Bonne maîtrise de l'anglais et des outils informatiques, permis B obligatoire.

**Il s'agit d'une très belle opportunité de jouer un rôle clé dans le développement d'un service au sein d'un investisseur actif en mode start-up, avec des valeurs humaines fortes et porteuses de sens favorisant l'esprit d'équipe et le développement personnel dans une très bonne ambiance de travail.**

**POUR POSTULER**

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **FACSB1**  
sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)