

BUSINESS DEVELOPER PROJETS SOLAIRES F/H/X

À propos

Start-up créée en 2019, **KOURBE** est un investisseur et producteur d'électricité indépendant spécialisé dans **l'investissement et l'exploitation** de **centrales solaires PV** sur toitures & ombrières en France.

KOURBE agit en tant que **tiers investisseur** en proposant une **offre unique de financement** et des processus adaptés à ses partenaires.

Avec aujourd'hui une équipe de près de 20 personnes, **KOURBE** recherche un **Business Developer Projets Solaires f/h/x**.

Le poste

Garant et moteur du bon développement de l'activité solaire en France :

- Vous participez à la stratégie de développement de Kourbe et assurez sa mise en œuvre sur votre périmètre
- Vous développez des relations privilégiées avec les partenaires existants et prospects potentiels
- Vous prospectez et développez le portefeuille de vos partenaires, apporteurs de projets et co-développeurs, avec un objectif de développement et d'acquisition de nouveau business
- Vous analysez les opportunités de tiers investissement et formulez des offres en appui avec l'équipe commerciale, l'équipe financement, l'équipe technique et l'équipe juridique.
- Vous sécurisez de nouveaux projets de financement auprès de vos cibles : développeurs, EPCistes et installateurs.
- Vous participez éventuellement à la définition des processus de financement (due diligence, business plans et négociations des accords de financement)
- Vous maintenez une veille de marché.
Vous assurez un reporting régulier et direct auprès de la Direction Commerciale.

Vous avez envie de rejoindre une aventure humaine et professionnelle qui a du sens, et vous engager dans le secteur des énergies renouvelables !



CDI



Home office



55 à 65 K€

Votre profil

F/H/X de formation supérieure (Bac + 5), en gestion, finance, école de commerce ou d'ingénieur, vous disposez d'une expérience en développement commercial BtoB ainsi qu'une expérience dans le PV. Un réseau solide au sein des acteurs du PV est un plus indéniable pour le poste.

- Connaissance du marché solaire
- Rigoureux
- Organisé
- Force de proposition
- Qualités commerciales
- Négociateur
- Qualités d'écoutes
- Autonome
- Permis B

Vous êtes volontaire, curieux et vous souhaitez travailler dans une ambiance start-up.

Les avantages

- Rémunération fixe + variable (20%)
- Valeur d'équipe
- Véhicule de fonction
- Contrat cadre forfait jours
- Déplacements réguliers à prévoir

POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **BDSKB1** sur le site www.elatos.fr