

## **FONCTION : Chargé(e) d'affaires éolien**

**FINALITE** : Prospecter des zones propices au développement de projets éoliens

**REND COMPTE A** : Directeur développement

Maitriser le contexte réglementaire et normatif du développement de projet et être capable d'en suivre ses évolutions et de s'adapter à celles-ci.

Rechercher et identifier des zones propices au développement de projets éoliens en respectant les critères d'acceptabilité techniques définis par l'entreprise.

Travailler en étroite collaboration avec le chargé de projets en charge du territoire et les cartographes afin de définir les « zones potentielles » à prospecter.

Prendre contact avec l'ensemble des interlocuteurs des zones potentielles identifiées pour envisager avec eux le développement de projets éoliens.

Effectuer toutes les démarches de communication, mise en relations, lobbying, etc. nécessaires qui permettront de faciliter l'accès aux décideurs locaux pour la bonne réalisation des projets.

Selon le contexte, discuter en amont des possibilités de co-développements, partenariats ou collaboration avec les élus, les collectivités, les confrères ou encore des associations locales pour faciliter l'acceptabilité des projets.

Avec le chargé de projets responsable du territoire, identifier et mettre en place la stratégie à adopter pour obtenir le plus rapidement possible l'accord des élus locaux ainsi que les accords des propriétaires fonciers.

Entretenir dans le temps l'ensemble des contacts qui pourront aboutir au démarrage d'un développement de projet.

Travailler en étroite collaboration avec le négociateur foncier pour s'assurer ou assurer directement la sécurisation foncière des sites avant le passage en développement par le chargé de projets en charge du territoire.

Assurer un suivi rigoureux de son activité, en tenant à jour les documents de reporting mis en oeuvre par la direction.

## **QUALITES ET COMPETENCES REQUISES :**

Intérêt pour les énergies renouvelables en général, maîtrise de la gestion des projets énergétiques et de la réglementation qui s'y rattache

Expérience réussie de la négociation et dans la mise en œuvre de démarches commerciales

Capacité à convaincre et à concrétiser une démarche par un accord

Capacité à mener plusieurs discussions et négociations en parallèle de manière rigoureuse et exhaustive.

Esprit d'équipe.

Qualités d'organisation et capacité à hiérarchiser les priorités

Sens de la communication, aisance relationnelle permettant d'aborder tous types d'interlocuteurs :

- Capacité d'écoute,
- Capacité à présenter clairement des arguments persuasifs,
- Qualité de communication écrite et orale,
- Savoir argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme.

Curiosité et ouverture d'esprit permettant l'actualisation permanente des connaissances et des contacts sur un territoire donné.

Présence régulière sur le terrain requise / Disponibilité et mobilité sur le secteur de référence

*Les attributions ci-dessus ne présentent pas un caractère exhaustif et sont susceptibles d'être modifiées*