



Le Groupe VERGNET est le spécialiste, et un des leaders mondiaux du marché, dans les énergies renouvelables de moyenne puissance : éolien, solaire, hybride et applicatifs solaires. Fort de ses technologies uniques, le Groupe a développé l'HYBRID WIZARD™, un système hybride pilotant en temps réel la part d'énergies renouvelables injectée sur le réseau électrique en garantissant sûreté et sécurité de fonctionnement pour les réseaux insulaires ou isolés.

Le Groupe a 25 ans d'expérience en matière d'export, d'ingénierie et d'O&M dans des environnements complexes et difficiles et a installé 900 éoliennes dans le monde et 365 MW toutes énergies confondues. Il est présent dans plus de 40 pays et regroupe 120 collaborateurs en 10 implantations notamment à travers ses filiales dans la Caraïbe, le Pacifique et en Europe.

VERGNET SA, renforce sa **Direction Commerciale** et recherche dans le cadre d'un **Contrat à Durée Indéterminée un(e)** :

Chargé(e) d'Affaires Sénior (H/F)

Rattaché(e) au Responsable de Zone, vos principales missions sont les suivantes :

- 🌀 Assurer la promotion et la commercialisation de projets complets d'ENR VERGNET (centrales éoliennes, photovoltaïques ou hybrides) dans les zones géographiques ou secteurs qui vous seront affectés,
- 🌀 Favoriser de solides relations et partenariats avec les consultants, développeurs et promoteurs de projets ENR, bailleurs de fonds,
- 🌀 Animer des relais (agents, distributeurs, partenaires,...) sur les zones ou projets de sa responsabilité,
- 🌀 Apporter aux prospects une proposition de solutions techniques et économiques adaptées, en particulier par la mise en avant des atouts technologiques des produits,
- 🌀 Apporter aux clients un soutien dans leur démarche de développement de projets, en particulier sur les points critiques que sont la bancabilité des projets, la recherche de financements, les démarches administratives d'autorisations, les problématiques de connexion,
- 🌀 Lorsqu'un projet se concrétise, participer ou piloter la phase de préparation des offres, puis de négociation contractuelle, jusqu'à signature du contrat,
- 🌀 Assurer en appui du chef de projet puis du responsable O&M, l'interface avec les clients une fois le projet vendu,
- 🌀 Mettre en place et faire vivre une veille concurrentielle et de marché sur sa zone, participer aux actions de communication, de lobbying, ou de marketing en tant que de besoin,
- 🌀 Assurer un reporting suivi sur les bases en vigueur à la Direction Commerciale.

De formation supérieure **type DUT, Bac+5, Ecole de commerce** vous possédez une expérience d'au moins **10 ans** acquise idéalement dans le **domaine des énergies (éolien, solaire, diesel, réseaux électriques...)** ou

des installations techniques. Vous avez pratiqué la **vente de projets à cycle long** et la **gestion d'appels d'offres** et disposez de solides connaissances concernant les **financements** et les **contrats internationaux**.

Doté(e) d'une grande aisance relationnelle, vous savez faire preuve de **ténacité** et **d'adaptation** et vous saurez vous adapter à un environnement **interculturel riche et varié**. Votre goût du terrain ainsi que votre **force de conviction et votre persévérance** vous assureront la meilleure adaptation au poste. Vous possédez une **expérience significative dans l'encadrement d'équipes**.

- **Langue** : Anglais courant exigé. La maîtrise d'une deuxième langue est appréciée (portugais)
- **Localisation** : Siège Orléans
- **Mobilité** : Missions fréquentes à l'international
- **Rémunération** : Selon expérience et profil (fixe + variable)

Adressez votre candidature (CV en format Word + LM + prétentions) à :
emplois@vergnet.fr sous la référence **VSA/CAS/0718**
Ou **VERGNET SA** – Direction RH - 12, rue des Châtaigniers – 45140 ORMES