



**Photalia filiale du groupe Vergnet, est née de la volonté du Groupe de créer une structure dédiée aux applications solaires photovoltaïques en sites isolés. Photalia s'intègre dans son engagement pour le développement durable en proposant des réponses concrètes aux besoins fondamentaux des communautés isolées. Les principaux domaines d'activité de Photalia sont le pompage solaire, la production locale et autonome de solutions de chlore actif (E'CHLO) et l'électrification rurale.**





*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.*

**Afin d'accompagner sa croissance, PHOTALIA recherche un(e) :**

### **Business Developer/Chargé(e) d'affaires (H/F)**

Rattaché(e) à la Responsable filiale PHOTALIA, vos principales missions sont les suivantes :

-  Mettre en place et animer le processus de commercialisation (mailing, téléprospection, négociation de contrats...)
-  Elaborer le plan d'actions marketing pour les marchés ciblés (études de marchés, finalisation de l'offre commerciale, élaboration de l'identité commerciale, conception des supports contractuels...)
-  Gérer le suivi des ventes (suivi administratif des commandes, des paiements, des livraisons...)
-  Proposer de nouveaux débouchés pour la société et réalisation des études de marchés requises.

Doté(e) d'une **grande sensibilité interculturelle**, vous êtes convaincu de l'enjeu que représente l'apport de solutions techniques aux populations les plus isolées.

Vous avez un **excellent relationnel** et de bonnes **capacités de persuasion**. Rigueur, pugnacité et indépendance sont vos meilleurs atouts.

Votre **esprit de synthèse** et **d'analyse des problématiques** vous permettront de bien appréhender les attentes de nos clients.

De formation **Master ou Ecole de commerce** vous possédez une expérience d'au moins **3 ans** sur un poste similaire.

**Le petit plus ? Un fort intérêt ou une expérience dans le secteur de l'action humanitaire et du développement des pays émergents fera la différence !**

- **Type de contrat** : CDD de 12 mois pouvant évoluer vers un CDI
- **Langue** : Vous maîtrisez parfaitement l'anglais.
- **Localisation** : Siège Orléans
- **Mobilité** : Déplacements fréquents en France et à l'international
- **Rémunération** : Selon expérience et profil

*Adressez votre candidature (CV en format Word + LM + prétentions) à :*

[emplois@vergnet.fr](mailto:emplois@vergnet.fr) sous la référence **VSA/BD/1218**

Ou **VERGNET SA** – Direction RH - 12, rue des Châtaigniers – 45140 ORMES