



*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 de Volontariat International en Entreprise un(e)** :

### **Chargé(e) d'Affaires (H/F) Zone Pacifique**

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

- 🌀 Assurer la promotion, la commercialisation et le développement de projets d'ENR VERGNET (centrales éoliennes, photovoltaïques ou hybrides) dans les zones géographiques qui vous seront affectés,
- 🌀 Identifier les opportunités et soutenir la démarche de développement de projets propres à Vergnet ou à ses partenaires, 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,
- 🌀 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 votre responsabilité,
- 🌀 Apporter aux prospects une proposition de solutions techniques et économiques adaptées, en particulier par la mise en avant des atouts technologiques des produits,
- 🌀 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 régulier sur les bases en vigueur à la Direction Commerciale.

De formation technique et/ou commerciale vous possédez une expérience d'au moins **3 ans** acquise idéalement en **business development** dans le **domaine des énergies (éolien, solaire, diesel, réseaux électriques...)** ou des **installations industrielles**. Vous avez **développé et/ou vendu des projets à cycle**

**long**, avez une expérience dans la **gestion d'appels d'offres** et disposez de solides connaissances concernant les **financements** et les **contrats internationaux**.

Vous êtes également reconnu(e) pour vos **capacités de jugement**, votre **esprit de synthèse** et d'**analyse des problématiques**, et vous saurez identifier les attentes de vos clients et partenaires en leurs proposant des solutions techniques adaptées aux spécificités de leurs projets.

Doté(e) d'une **grande sensibilité interpersonnelle**, votre **ténacité** et votre **force de persuasion** vous permettront de **vous épanouir** dans un environnement de travail **interculturel riche et varié**, et d'**atteindre vos objectifs**.

Vous serez basé(e) à Suva, capitale des îles Fiji, d'où vous rayonnerez sur la zone. Des déplacements fréquents sont à prévoir dans la région Pacifique, ils représenteront environ 50 à 60% de votre temps.

Les pays à couvrir dans le cadre de la mission sont :

- Fiji
- Etats Fédérés de Micronésie
- Papouasie Nouvelle-Guinée
- République de Palaos
- Iles Salomon
- Samoa
- Royaume de Tonga
- .....

- **Type de contrat** : VIE
- **Langue** : Français + Anglais courants exigés
- **Localisation** : Suva (Fiji)
- **Mobilité** : Missions fréquentes dans les pays de la zone (50% du temps)
- **Durée** : 12 mois
- **Rémunération** : Selon barème Business France

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

[emplois@vergnet.fr](mailto:emplois@vergnet.fr) sous la référence **VSA/CA/0119**

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