



## **Chef de Projet (H/F) Développement Solaire**

### **A propos de Neoen**

Neoen est un des principaux producteurs indépendants d'énergie exclusivement renouvelable. Neoen dispose de plus de 5,4 GW de capacités solaires, éoliennes et de stockage en opération ou en construction en Australie, en France, en Finlande, au Mexique, au Salvador, en Argentine, en Irlande, au Portugal, en Jamaïque, au Mozambique et en Zambie. Neoen est également implantée en Croatie, en Équateur, aux États-Unis, en Italie et en Suède. Neoen a notamment développé et opère le parc solaire le plus puissant de France à Cestas (300 MWc) ainsi que deux des plus puissantes centrales de stockage à grande échelle au monde : Hornsdale Power Reserve (150 MW / 193,5 MWh) et Victorian Big Battery (300 MW / 450 MWh) en Australie.

Acteur de la lutte contre le réchauffement climatique et de la transition énergétique, Neoen a pour mission de produire durablement et à grande échelle, l'électricité renouvelable la plus compétitive. Entreprise responsable dont la vision long terme se traduit par une stratégie de croissance forte et pérenne, Neoen vise une capacité en opération ou en construction d'au moins 10 GW fin 2025.

Neoen (code ISIN : FR0011675362, mnémonique : NEOEN) est cotée sur le compartiment A du marché réglementé d'Euronext Paris.

Pour en savoir plus : [www.neoen.com](http://www.neoen.com)

### **Missions**

Notre Département Développement France recherche **un(e) Chef de Projet - Prospection Solaire**, pour son bureau d'Aix-en-Provence. Il/Elle sera responsable de l'identification, l'analyse, la sécurisation de nouveaux prospects solaires et l'animation du réseau local Neoen sur plusieurs départements en Régions Sud et ex-Languedoc-Roussillon.

Les principales missions seront notamment :

- La constitution, le développement et le suivi d'un réseau local auprès des acteurs clés sur son territoire : collectivités territoriales, propriétaires fonciers, Grands Comptes, des apporteurs d'affaires, etc. ;
- L'identification et l'implémentation de nouvelles méthodes de prospection notamment dans le secteur de l'agrisolaire ;
- L'identification de sites potentiels pour des projets solaires ;
- L'analyse des enjeux (techniques, environnementaux, etc.) et concertation locale (propriétaires, collectivités locales, administrations, etc.) sur les sites identifiés ;
- La sécurisation foncière des sites retenus ;

Dans une société dynamique et en forte croissance et au sein d'une structure régionale au caractère très entrepreneurial, qui vous ouvrira des opportunités dans le secteur des énergies renouvelables et pourra vous accompagner lors de votre évolution professionnelle, vous devrez rapidement acquérir votre autonomie et contribuer activement à la stratégie de développement de l'entreprise.

## Profil

Le/la candidat(e) aura besoin des compétences et expériences suivantes pour réussir dans ce poste :

- Formation niveau bac+5 issu(e) d'une grande école de commerce, d'ingénieurs, d'agronomie ou d'une formation en aménagement du territoire / sciences politiques, avec de préférence une spécialisation dans les énergies renouvelables, l'environnement ou le management de projet ;
- 2+ ans d'expérience professionnelle dans un rôle similaire (prospection foncière, développement de projets d'énergie renouvelable, etc.) ;
- Connaissance du monde agricole est un réel plus ;
- Compétences en négociation foncière et bonne connaissance des territoires ;
- Fortement motivé(e) à travailler dans un environnement aux multiples facettes, vous avez un excellent relationnel, êtes ouvert(e) d'esprit, organisé(e) et autonome ;
- Vous disposez de solides capacités analytiques et rédactionnelles et vous êtes à l'aise à l'oral ;
- Anglais lu et écrit ;
- Permis B indispensable (nombreux déplacements à prévoir).

## Conditions

- CDI
- Basé à Aix-en-Provence
- Date de début : janvier 2023

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation à **Caroline Adua-Benarbia, Regional Development Director** à [recrutement.sud-est@neoen.com](mailto:recrutement.sud-est@neoen.com)