



FICHE FONCTION

CHARGE D'AFFAIRES PHOTOVOLTAIQUE

Réf : S4.F1bME

AA : FD / ND

V : 27/05/16

RÔLE DANS L'ENTREPRISE

La mission du Chargé d'Affaires est de contribuer au développement de l'activité, en gérant des projets photovoltaïques, du cahier des charges jusqu'à la livraison et le suivi des contrats de maintenance.

Il assure l'obtention des affaires conformément à la stratégie et aux objectifs de l'entreprise, aux besoins du client, aux exigences liées aux autorisations et dans le respect des délais, de la sécurité, de la qualité et du coût. Il est amené à développer un fort relationnel avec des entités externes à l'entreprise.

MISSIONS

DEFINIR, PREVOIR, MANAGER

Mettre en place avec le Responsable de division une stratégie commerciale
Identifier les parties intéressées des zones concernées et réaliser l'analyse de risque du projet

METTRE EN ŒUVRE

Gérer les relation client : définition du CdC, réalisation des études préalables, développement du portefeuille et suivi des clients existants
Participer aux réponses à appels d'offres ouverts
Coordonner les différents interlocuteurs internes (études, chantier...) et externes (co/sous-traitants...)
Assurer la gestion budgétaire de chaque projet, le chiffrage, le pilotage de la rentabilité
Participer à l'obtention des diverses autorisations via le relationnel projets mis en place
Rendre compte de l'avancement du projet et du contexte local
Respecter les procédures et consignes internes QSE

VERIFIER, MESURER

Vérifier la compatibilité de l'offre avec les contraintes locales
Assurer le reporting : performance de l'affaire

AMELIORER

Faire part de son retour d'expérience pour l'amélioration des outils
Proposer des pistes d'amélioration, faire remonter les dysfonctionnements
Réaliser les actions de progrès

MOYENS

Matériels :

Téléphone fixe et mobile, informatique et logiciels spécifiques, véhicule, supports des offres commerciales

Humains :

Hiérarchie : Responsable Division

Subordonnés : Chefs de chantier, Chefs d'équipe, Electriciens

Liaisons fonctionnelles : Services juridique, QSE, Achat, BE

Relations externes : Prospect, Administration, ..

COMPETENCES

Formation initiale :

Bac +5 en école d'ingénieur
Voir si expérience : Bac +2 en électrotechnique ou diplômé de l'enseignement supérieur (Génie
Electrique, électrotechnique)

Compétences techniques :

Maitrise du Photovoltaïque
AutoCAD 2D
Connaissance du produit / marché / clients
Connaissance du déploiement d'un projet et de ses caractéristiques techniques

Qualités personnelles :

Relationnel, organisation, empathie, résistance au stress, optimisme / acceptation de l'échec,
force de persuasion

Habilitations & Autorisations :

Permis de conduire B