

OPPORTUNITY  
OPPORTUNITÉ  
OPORTUNIDADE



## HUMAN RESOURCES

SUBJECT: Communication – Announcement

SUJET: Communication – Communiqué

ASSUNTO: Comunicação – Comunicado

### Sales Manager (F/H) – CDI

Sous la direction du Directeur Commercial de la BL Construction, vous êtes responsable de la mise en œuvre de la stratégie de vente de centrales solaires photovoltaïques (EPC) pour le compte de tiers:

- Vente de services EPC et O&M
- Gestion et développement du portefeuille de clients existants
- Identification de nouveaux prospects / clients / opportunités dans les zones géographiques définies par le directeur commercial
- Qualification des nouvelles opportunités
- Qualification et analyse des nouveaux prospects
- Développement des relations commerciales, analyse des besoins clients, gestion de la relation clients.

Responsable de la prise de commande EPC pour compte de tiers sur la zone géographique définie.

Responsable de la bonne élaboration des offres techniques et commerciales avec le soutien des fonctions support :

- Elaboration des dossiers de préqualification
- Coordination des fonctions supports (bidding, ingénierie, achats, contract management) pour la réponse aux appels d'offres
- Suivi des procédures internes d'approbation des offres et préparation/animation des comités de prises de décision

Responsable de la négociation des contrats clients avec le soutien du service juridique

# voltalia

• SOLAR • WIND • HYDRO • BIOMASS •

At Voltalia we are passionate about **renewable energies!** We are an electricity producer from wind, solar, hydro and biomass, and also a service provider to 3<sup>rd</sup> party clients such as **Development, EPC, O&M and Distribution.**

Today we are in **18 countries, split among 4 continents**, and offering a **global operating capacity** to our clients. We are listed on the regulated Euronext market in Paris since July 2014.

Do you have the energy we need ?

Announcement Date: 17-06-2019

REFERENCE  
RECRUT/EPCSM/FR

COMPANY  
Voltalia

BUSINESS LINE  
EPC

DEPARTMENT  
SALES

JOB TITLE  
SALES MANAGER

LOCATION  
Paris France

STARTING DATE  
ASAP

Veille commerciale, participation aux salons/conférences, networking

**QUALIFICATIONS :**

Diplômé en école supérieure de gestion ou d'ingénierie, vous avez une expérience réussie (3 à 5 ans) dans la vente de projets EPC.

Vous avez une bonne connaissance des études de marché, des ventes et des principes de négociation. La connaissance du secteur des technologies photovoltaïques et des énergies renouvelables (gestionnaires de réseau, fabricants, IPP, etc.), ainsi que des notions de financement de projet.

Autonome, organisé et capable de progresser sur MS Office (MS Word, Excel et PowerPoint). Vous avez de solides compétences interpersonnelles et un esprit d'équipe, d'excellentes compétences en communication et en rédaction.

La maîtrise de l'anglais et du français courant est indispensable (langues de travail), le portugais est un plus.

Merci d'envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) par mail: [voltaliarecruits.fr@voltaia.com](mailto:voltaliarecruits.fr@voltaia.com) avec la référence de l'offre.

HR Group team