

Chargé(e) de projets technico-commerciaux – Transition énergétique

Profil medior/senior

- Statut : indépendant(e) – mission rémunérée
- Lieu : principalement en distanciel, avec réunions ponctuelles
- Engagement : 2 jours/semaine (ou équivalent), mission de 6 mois renouvelable

Contexte

Energiris souhaite renforcer sa capacité de prospection et de gestion opérationnelle de projets photovoltaïques, afin d'accélérer le développement de projets de transition énergétique. Nous recherchons un collaborateur disposant d'une expérience commerciale confirmée ainsi qu'en gestion de projet, motivés par l'impact et prêts à contribuer de manière professionnelle et rémunérée.

Le rôle combine prospection commerciale, accompagnement des porteurs de projets et gestion opérationnelle des installations photovoltaïques, en lien étroit avec le Conseil d'Administration et les partenaires techniques.

À propos d'Energiris

Fondée en 2014, Energiris est une **coopérative citoyenne** qui facilite la réalisation de **projets de transition énergétique**, tant privés que publics. Grâce à un **financement local et participatif**, combiné à une **expertise technique et juridique**, nous accompagnons nos partenaires dans le **financement et la mise en œuvre d'installations de production d'énergie renouvelable**, avec un focus particulier sur les **installations photovoltaïques**. Notre modèle permet d'accéder au solaire **sans investissement initial**, tout en bénéficiant d'un accompagnement technique, administratif et contractuel complet ("votre projet clef en main").

Notre mission est d'**accélérer la transition vers une gestion énergétique durable**, en orientant l'épargne citoyenne vers des **projets à impact local**. Nous croyons en un **modèle énergétique plus respectueux de l'environnement**, où chaque installation contribue à **réduire notre empreinte écologique** et à **transformer durablement le paysage énergétique**.

En rejoignant Energiris, vous contribuerez directement à la transition énergétique en Belgique et à un modèle plus durable. Notre coopérative place l'impact local et environnemental au cœur de son action, offrant à chacun l'opportunité de participer activement à un changement positif dans le secteur de l'énergie.

Objectifs de la mission

- Identifier de nouveaux projets potentiels (propriétaires ou gestionnaires d'immeubles, institutions publiques, ASBL, PME ...).
- Qualifier les prospects et organiser les rendez-vous nécessaires à l'avancement des projets.
- Structurer un pipeline commercial régulier et fiable.
- Contribuer à l'amélioration continue de la stratégie commerciale.
- Assurer la coordination technique et opérationnelle des projets une fois contractualisés.
- Garantir le suivi des études, des chantiers et des mises en service.
- Contribuer à la qualité, la conformité et la performance des installations photovoltaïques.
- Assurer une communication fluide et transparente avec les porteurs de projets, les partenaires techniques et les membres du CA.

Responsabilités

Le rôle couvre à la fois la prospection, le suivi commercial et la gestion opérationnelle des projets photovoltaïques.

Prospection active

- Identifier des opportunités via appels, emails, réseaux professionnels, contacts existants.
- Reprendre contact avec les leads déjà présents dans les listings internes.
- Présenter de manière claire et convaincante l'offre d'Energiris.
- Détecter les besoins des prospects et susciter leur intérêt.
- Comprendre les aspects techniques de base des installations photovoltaïques (surface, ombrage, raccordement, consommation) afin de qualifier correctement les opportunités et orienter les prospects vers les solutions adaptées.

Qualification et suivi

- Mettre à jour les informations dans les outils internes (ou contribuer à structurer un CRM simple).
- Assurer les relances nécessaires pour maximiser le taux de conversion.
- Préparer et organiser les rendez-vous avec les partenaires techniques, les propriétaires et les parties prenantes internes.

Responsabilités techniques et opérationnelles

Une fois les projets contractualisés, le chargé de projets assure la coordination technique et opérationnelle complète, incluant :

- Coordination des études détaillées et des chantiers avec les installateurs, propriétaires, Sibelga, etc.
- Planification et suivi des chantiers : délais, qualité, sécurité, budget, conformité réglementaire.
- Assurer la coordination administrative liée aux projets (demandes de raccordement, autorisations, échanges avec les gestionnaires de réseau).
- Supervision des mises en service, de la documentation finale et des schémas techniques.
- Suivi des installations photovoltaïques et analyse des données de fonctionnement.
- Participer à la préparation et au suivi des documents contractuels liés aux projets.
- Reporting régulier sur l'avancement des projets, les performances et les données clés.
- Contribuer à l'accompagnement technique, administratif et contractuel des porteurs de projets tout au long du cycle de vie du projet

Contribution stratégique

- Identifier les freins rencontrés dans le processus commercial.
- Proposer des pistes d'amélioration (argumentaire, ciblage, messages).
- Contribuer à améliorer les outils commerciaux et de suivi des projets
- Partager une veille sur les tendances du marché et les pratiques concurrentielles.

Profil recherché

- Disponibilité pour des visites de terrain ponctuelles (toitures, locaux techniques).
- Expérience confirmée en prospection, développement commercial ou gestion de relations clients.
- Aisance relationnelle, capacité à convaincre et à créer un climat de confiance.
- Expérience en gestion de projets techniques, idéalement dans le photovoltaïque ou l'énergie, et capacité à comprendre et expliquer les aspects techniques essentiels (dimensionnement, raccordement, production).
- Aisance dans la coordination d'acteurs multiples (installateurs, ingénieurs, autorités).
- Connaissance des processus de chantier et des exigences de conformité (atout).
- Maîtrise d'outils de suivi de projet et d'analyse de données (atout).
- Intérêt marqué pour la transition énergétique et la finance durable.
- Autonomie, rigueur, sens de l'organisation.
- Maîtrise du français ; néerlandais ou anglais = atout.
- Statut permettant la facturation (indépendant, pensionné actif, etc.).

- Matériel personnel : ordinateur, téléphone, connexion internet.

Conditions

- La mission inclut également des interactions régulières avec les partenaires techniques et institutionnels, ainsi que des visites ponctuelles sur site selon l'avancement des projets.
- **Lieu : Principalement en distanciel** (pas de bureau physique dédié), avec possibilité de réunions ponctuelles en présentiel selon les besoins de l'équipe.
- **Engagement** : 2 jours/semaine (ou équivalent), mission de 6 mois renouvelable.
- **Rémunération** : à convenir selon expérience et volume horaire.

Intéressé(e) ? Envoyez votre CV par email à jobs@energiris.coop