Responsable De Chantiers Solaire

34170 Castelnau-Le-Lez · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 2303301548

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Occitanie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

2023 — Formation
Formations professionnelles :
Port du harnais, H0B0, BAO
Formation (formation pratique PV).
2019 — Bac +5 — INSEEC MSC & MBA
MASTER 2 INGÉNIERIE COMMERCIALE ET MANAGEMENT DE PROJETS (En alternance)
2017 — Bac +3 — INSEEC BACHELOR
BACHELOR DÉVELOPPEMENT MARKETING
2016 — Bac +2 — LYCÉE RASPAIL
BTS TECHNICO-COMMERCIAL (stages chez GSE Intégration)
Option énergies et environnement
2014 — Bac +2 — UPEC
DUT GÉNIE BIOLOGIQUE
Option industries agroalimentaires
2013 — Bac +2 — LYCÉE EUGENE HENAFF
BACCALAURÉAT SCIENTIFIQUE
Option sciences de la vie et de la Terre

Expériences professionnelles

2017 - 2022 — RESPONSABLE DE CHANTIERS BTOC SOLAIRE PHOTOVOLTAIQUE
Attribution des projets aux installateurs partenaires selon leur répartition géographique et capacitaire de pose
Validation technique des projets et des commandes matérielles
Livraison du matériel, planification des chantiers
Suivi de la bonne réalisation des chantiers dans le respect du cahier des charges et des règles de l'art (déplacement sur site)
Pilotage des coûts d'interventions & validation des factures chantiers
Suivi de la sécurité sur les chantiers
Accompagnement et sensibilisation des partenaires aux exigences sécurité ENGIE My Power
Visites terrain : culture sécurité entreprise et respect des exigences
Recrutements de nouveaux installateurs
Définitions des besoins selon le volume de ventes et capacitaire pose
Recherche d'installateur RGE (Web, salons...) et rencontre terrain
Formation des nouveaux installateurs recrutés au process Engie
Suivi contractuel du partenariat
Pilotage des KPI quantitatif et qualitatif des installateurs
Suivi des documents constitutifs du contrat de partenariat
Négociations tarifaires annuelles
2016 - 2017 — ASSISTANTE COMMERCIALE ET MARKETING (alternance)
Création d'outils d'aide à la vente.
Veille concurrentielle.
Commerciale terrain BtoB.
Prospection.
Mise en place de campagnes marketing et newsletters

Langues

Espagnol (scolaire)

Compétences

Analyse et maîtrise des risques d’un chantier, gestion des plannings & imprévus, coordination des interventions et intervenants, conduite de chantiers, maîtrise des coûts & pilotage des partenariats
- Connaissances techniques : ETN K2/Novotegra, Normes NF C15-100 / UTE 15-712-1, connaissances approfondies en couverture, pose de modules en intégration et surimposition

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Loisirs

Équitation
Galop 4
Voyages
Moto
Sport
Nouvelles technologies

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.