



TOTAL QUADRAN RECRUTE

Chargé de Prospection foncière H/F

Contrat : CDI

Poste à pourvoir : Immédiatement

Rémunération : Selon profil

Localisation géographique : PUTEAUX (92)

- **ENTREPRISE :**

Total Quadran est l'un des acteurs majeurs de la production d'électricité d'origine renouvelable en France (éolien, photovoltaïque, hydroélectricité et biogaz).

Grâce à la complémentarité de ses moyens de production et à la force de son implantation locale, c'est un pionnier de la transition énergétique en France métropolitaine et en Outre-Mer.

Total Quadran, alors nommé Quadran, a intégré Total en 2018. En se renforçant sur le marché de l'électricité et la production « bas carbone », le groupe Total ambitionne de devenir la major de l'énergie responsable.

Plus d'informations : www.total-quadran.com

- **MISSIONS :**

Le Chargé de Prospection foncière assure durant toute la phase de prospection la relation avec les propriétaires, exploitants et les collectivités afin d'obtenir la maîtrise foncière du projet. Il a pour mission de travailler sur l'identification, la qualification des sites en prospection et de les concrétiser afin qu'ils puissent être lancés en développement.

Il est à la fois commercial, agent foncier et coordinateur des actions à mener au niveau de la prospection entre le chargé d'étude développement et le pôle SIG/Foncier.

Il assure les fonctions suivantes :

- **Commercial :** négociation avec les propriétaires, collectivités territoriales, exploitants les accords fonciers nécessaires à la réalisation du projet. Il assure également un travail de

représentation locale afin de permettre l'acceptabilité du projet en phase prospection. Dans le cadre des AMI, il gère la relation avec le client et travaille à trouver des partenaires locaux

- **Technique** : définition du projet en lien avec le pôle foncier/SIG et le chargé d'études développement. Recherche de solution permettant de nous différencier de la concurrence

En tant que Chargé de Prospection Foncière, il participe à la stratégie de l'agence concernant les projets à cibler en prospection.

A ce titre, les missions de ce poste sont les suivantes :

- Assurer la gestion de la sécurisation foncière, de l'identification jusqu'à la signature des promesses
- Être en relation permanente avec le pôle Foncier/SIG pour vérifier les sites identifiés en prospection SIG. Le choix de retenir ou pas le site identifié sous SIG se fera avec le Responsable d'Agence
- Identifier le contexte local pour chaque AMI (décideurs, projet porté ou pas par un confrère, acteurs locaux incontournables ...). Prise de contact et travail commercial afin que nous soyons bien identifiés avant la remise de l'offre. Assurer le dépôt de l'offre
- Suivi des réponses aux AMI avec démarche commerciale pour que notre offre soit retenue
- Suivi et gestion sous Netsuite des projets en prospection sur le périmètre de l'agence
- Assurer la maîtrise foncière principale des projets et l'accueil favorable des collectivités. Pour les projets ayant un foncier très important la fin de la maîtrise foncière sera assurée par un agent foncier missionné par le pôle
- Animer les actions commerciales sur le territoire (salon, rencontre chambre d'agriculture ...) en lien avec le Responsable d'Agence
- Solliciter le pôle ENR de la DDT pour présenter le projet et connaître son avis avant que le projet soit lancé en développement
- Passation du projet au chef de projets développement lorsque la maîtrise foncière principale est assurée et que la collectivité a émis un avis favorable au projet
- Assurer la prolongation des promesses lorsque celle-ci arrive à échéance
- Assurer la relation commerciale au moment de la signature des actes authentiques lorsque le propriétaire, l'exploitant ou la collectivité tendrait à revenir sur les engagements pris dans le cadre de la promesse de bail



- **PROFIL RECHERCHÉ :**

H/F, diplômé Bac + 3 à Bac + 5 (niveau Licence Pro, formation géomatique ou commercial du secteur agricole ou prospecteur foncier expérimenté). Vous justifiez d'une première d'expérience réussie dans ce domaine.

Vous disposez d'un sens commercial et d'une solide base technique afin d'identifier rapidement l'intérêt ou pas d'un site potentiel. Vous avez une grande capacité de synthèse de l'information et de reporting efficace. Vous savez prioriser les dossiers en fonction de leur maturité et en traiter un grand nombre à la fois.

Vous êtes capable de travailler avec des interlocuteurs de tous horizons (agriculteurs, politiques, administrations...). Votre connaissance du milieu agricole et rural est un plus pour ce poste. Vous avez le goût des échanges et un excellent relationnel, vous devrez également faire preuve de sens de la négociation. Votre rigueur et votre ténacité seront fortement appréciés.

Vous êtes polyvalent, rigoureux, autonome et avez une grande capacité d'adaptation. Vous maîtrisez les outils informatiques et le pack office et êtes à l'aise avec la langue Anglaise pour occuper cette fonction.

La maîtrise de l'anglais (technique) est indispensable pour occuper cette fonction

- **CONTACT :**

Candidature (CV + lettre de motivation) à envoyer par mail à :

Monsieur Paul AZIBERT, Responsable Agence Ile-de-France
Candidature (CV + lettre de motivation) à envoyer par email à : paul.azibert@total.com