

## International Business Development Manager

Smart Energies est un producteur indépendant d'énergies renouvelables en très forte croissance issu d'un groupe familial diversifié ayant une longue histoire dans l'immobilier puis l'hydroélectricité. Il développe, construit, finance et exploite des centrales de production d'énergies renouvelables (essentiellement solaires photovoltaïques) en France, en Europe et en Afrique. Le groupe a aujourd'hui en portefeuille plus de 250 sites en exploitation et un portefeuille de près de 700 projets en développement (toitures de bâtiments, ombrières de parking, projets au sol).

Dans ce contexte de fort développement, Smart Energies renforce son équipe internationale et recrute un-e Business Development Manager à l'international avec un focus sur l'Europe continentale.

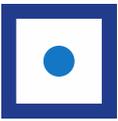
Directement rattaché-e au Directeur International et Nouveaux Business, vous travaillerez sur un portefeuille de projets à l'international durant toute leur phase de développement jusqu'à leur réalisation, en liaison avec le reste de l'équipe internationale, avec l'appui de l'ensemble des équipes (ingénierie, finance, juridique, etc) et en relation avec l'ensemble des parties prenantes externes (autorités locales, partenaires commerciaux, prestataires, DFI, conseils juridiques ou financiers, etc).

### Missions

#### Développement :

- Identification d'opportunités de développement (M&A, partenariats, appels d'offres, greenfield,...) ;
- Analyse rigoureuse des contextes fiscaux et légaux des pays visés ;
- Modeling financier ;
- Pilotage des projets et des parties prenantes ;
- Pilotage des études (étude de productible, étude d'intégration au réseau, étude d'impact environnemental, etc.) ;
- Gestion d'un budget en phase de développement seul ou avec des entreprises co-développeuses ;
- Négociations avec les contreparties (acheteur d'électricité, Etat, gestionnaire de réseau) et contractualisation (PPA, convention de concession, convention de raccordement, etc) ;
- Réponse aux appels d'offres ;
- M&A :
  - Identification et évaluation d'opportunités d'acquisition de projets ;
  - Pilotage des Due Diligences ;
  - Contractualisation avec les différentes parties prenantes au projet (contrat de développement, partenariat, SPA, pactes d'associés, conventions de compte courants) ;
- Développement greenfield :
  - Identification de partenaires et contractualisation ;
  - Sécurisation de la maîtrise foncière et/ou identification de sites ;
  - Obtention des autorisations et licences.





### Procurement :

- Négociation des contrats EPC et O&M.

### Appui au financement:

- Négociations avec les parties prenantes (investisseurs, bailleurs de fonds, DFIs) en vue de l'obtention de financements et la sécurisation d'outils de mitigation des risques (mécanismes assurantiels ou garanties) ;
- Pactes de co-investissement fonds propres, conventions de compte courants, éventuellement convertibles, documentation de crédit, etc.

### Construction :

- Suivi du projet en appui des équipes construction et/ou du partenaire EPC ;
- Coordination des relations entre les parties prenantes (partenaires locaux, autorités locales, équipes construction, bailleurs de fonds, etc).

### Missions transverses :

- Veille de marché et relations institutionnelles à l'international ;
- Amélioration continue des outils et des compétences internes ;
- Promotion de l'image du groupe et développement du réseau d'interlocuteurs (autorités politiques ou administratives, partenaires, prospects, etc).

### Profil recherché :

- Formation généraliste de premier plan (Grande Ecole d'Ingénieur, de Commerce, Sciences Po ou équivalent international) ;
- Expérience (3 à 6 ans) dans le secteur EnR et / ou dans le développement de projets, ou encore en financement de projets – idéalement chez un IPP;
- Orienté-e closing et exécution de deals complexes incluant plusieurs parties ;
- Participation à des transactions complètes d'achat de projets ou de droits de projets, de closings financiers en financement de projet dans les énergies renouvelables;
- Familiarité avec les négociations contractuelles sur l'ensemble des thèmes suivants : PPA, SHA, contrats de développement, contrats EPC et O&M ;
- Connaissance du marché des énergies renouvelables et plus généralement de la transition énergétique et ses différents volets ;
- Rigueur, réactivité, capacité à travailler en équipe, goût pour le travail bien fait, aisance à la fois sur les parties techniques et développement, curiosité ;
- Entrepreneur-se dans l'âme et négociateur-riche ;
- Entretien et mise à profit d'un réseau professionnel pour mener à bien les projets ;
- Goût pour les structures compactes et entrepreneuriales très souples ;
- Mobilité géographique internationale pour des déplacements potentiellement fréquents ;
- Anglais et français courants.

Rémunération attractive (selon expérience)

Poste localisé à Paris 8ème.

Candidature : CV et lettre de motivation à envoyer à Alexandre Pajot ([alexandre.pajot@smart-energies.eu](mailto:alexandre.pajot@smart-energies.eu))

