

Posizione Offerta	Business Development Manager - Fotovoltaico
Descrizione della società	<p>Smart Energies è un'azienda produttrice di energia indipendente specializzata nello sviluppo, finanziamento, costruzione e gestione di progetti di energia rinnovabile.</p> <p>Ad oggi il gruppo Smart Energies possiede dei progetti fotovoltaici, idroelettrici e di recupero di calore e vuole ampliare significativamente la taglia del suo portfolio di impianti attivi.</p> <p>Già fortemente impiantato in Europa con più di 400 impianti in funzione, il gruppo cerca ora a svilupparsi ulteriormente in Italia, attraverso la sua filiale nazionale.</p>
Attività da svolgere e responsabilità	<p>La risorsa gestirà in piena autonomia lo sviluppo commerciale e amministrativo necessari per l'installazione di nuovi impianti fotovoltaici industriali e agricoli, seguendo tutte le fasi relative all'autorizzazione e al coordinamento dei subappaltatori. Nello specifico si occuperà di:</p> <p>Sviluppo commerciale e partnership di sviluppo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sviluppo di progetti : studio di fattibilità, negoziazione di DDS, gestione dell'iter autorizzativo, coordinazione con il team tecnico per la richiesta della TICA e gestione delle richieste GSE • Valutazione delle opportunità di acquisizione di nuovi progetti e di nuove SPV; • Contrattualizzazione con le parti coinvolte nel progetto (contratto di co-sviluppo, partnership, QPA, ecc.) • Analisi rigorosa dei contesti fiscali e giuridici nelle fasi di sviluppo di progetto, ottenimento di autorizzazioni e licenze; • Modellizzazione finanziaria e gestione del budget nella fase di sviluppo interno o in co-sviluppo; • Gestione delle analisi esterne necessarie allo sviluppo di un progetto (analisi strutturale, di integrazione della rete, di impatto ambientale, studi geotecnici e topografici, ecc.) • Ricerca di potenziali partner e coordinamento di una rete di agenti commerciali itineranti; • Gestione dei fornitori tecnici, legali, finanziari, ecc. • Facilitazione delle relazioni con le aziende partner; • Studi sul rendimento finanziario dei progetti fotovoltaici <p>Finanziamento :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparazione di Q&A e memorandum informativi sul progetto • Produzione di materiale e di presentazione per gli istituti di finanza.



Caratteristiche del profilo	<ul style="list-style-type: none"> • Titolo di studio magistrale in ingegneria gestionale o economia • Esperienza: 2-3 anni nello sviluppo di progetti fotovoltaici • Capacità di lavoro in team, autonomia di gestione e motivazione alla crescita in ambiente fortemente dinamico • Il candidato ideale è capace di lavorare su più progetti contemporaneamente, è orientato al rispetto dei tempi, è determinato e capace di gestire lo stress • Fondamentale la disponibilità ad una flessibilità di orari lavorativi in funzione degli spostamenti in trasferta nei cantieri e una buona dose di concretezza operativa • Lingue: italiano e inglese a livello tecnico richiesti, francese gradito
Tipo di contratto	Contratto a tempo indeterminato
Stipendio	Competitivo – secondo profilo
Altri Benefit	Ticket restaurant, assicurazione sanitaria integrativa, rimborso abbonamento trasporti, etc.
Società	Smart Energies Italia Services S.r.l.
Luogo di Lavoro	Brescia Una parte del lavoro si può svolgere da remoto (1-2 giorni/settimana)
Modalità di candidatura	Invio telematico CV
Contatto	marco.cappa@smart-energies.eu
Oggetto mail di candidatura	Candidatura Business Development Manager Fotovoltaico – Cognome Nome

