

EDF Cameroun
Business Developer Photovoltaïque

Pays: Cameroun
Fonction : Business developer photovoltaïque
Compétences : Développement de projet – Energie

Contexte de la mission

EDF soutient les initiatives publiques pour améliorer le développement de l'électricité sur le continent africain à travers une gamme de solutions diversifiées adaptées à chaque besoin et privilégiant les plus performantes et les moins émettrices de CO2.

Le Groupe est particulièrement soucieux d'accompagner les entreprises industrielles dans le développement de leur activité commerciale sur l'ensemble du continent africain. EDF propose des solutions énergétiques adaptées à leurs besoins et cherche généralement à construire avec eux des partenariats de long terme.

EDF accompagne ses clients dans leurs projets énergétiques à travers différentes solutions dans tous les types d'énergies (hydraulique, thermique, éolien et solaire, biomasse) et tout au long de la chaîne de valeur de l'électricité, de la production aux ménages en passant par les réseaux : ingénierie conseil, construction, gestion, assistance technique, gestion déléguée O&M, formation, services énergétiques, etc.

EDF est présent au Cameroun depuis la phase de développement du projet hydroélectrique de Nachtigal en 2014.

EDF Cameroun, filiale camerounaise à 100% du Groupe EDF, compte actuellement près de 70 salariés, dont la majorité travaille dans le cadre du contrat d'assistance à maîtrise d'ouvrage du chantier de Nachtigal et du développement du projet hydroélectrique de Kikot. Elle a également la charge de développer l'activité d'EDF au Cameroun en identifiant et en développant des projets de production d'électricité renouvelable (hydroélectriques, photovoltaïque...) et de service (autoconsommation, audit énergétique...) via la recherche d'opportunités de développement, l'identification et l'établissement de partenariats avec d'autres acteurs ainsi que la structuration du financement y compris avec des aides européennes ou locales.

Rôles & Responsabilité

Le Business Developer Photovoltaïque est chargé de développer le portefeuille de projets C&I solaires du groupe EDF dans la région Afrique centrale et de conduire les projets de l'origination à la mise en place d'une relation contractuelle avec le client.

Il est rattaché au Responsable de Développement et poursuit ses objectifs dans le cadre du Plan Stratégique d'Entreprise du Groupe.

Il devra adopter une attitude proactive et créative pour mener à bien sa mission dans ces trois domaines d'activités :

1) Développement du portefeuille

- Identifier les entreprises cibles, en accord avec la stratégie de développement C&I, dans les secteurs industriel et tertiaire ;
- Mettre en œuvre la stratégie de développement au Cameroun (analyse de marchés, études sur des sujets comme la régulation du secteur de l'énergie et la concurrence) ;
- Développer et entretenir le lien/confiance partenarial(e) entre EDF et les partenaires. Une relation active et de confiance devra permettre de : récolter et/ou confirmer l'ensemble des questions critiques ;
- Gérer et développer un portefeuille client ;
- Participer à la conception de nouveaux services ;

- Assurer la veille et le suivi des opportunités de marché ;
- Participer et diriger des études de marché.

2) Gérer les projets jusqu'à la mise en production

- Analyser et élaborer des offres de fourniture d'énergie photovoltaïque aux prospects identifiés (analyse terrain, collecte d'informations, études spécifiques appels à projets) ;
- Visiter des installations clients et collectes des données : synoptique électrique, surfaces solarisables, ombrages, courbes de consommation électrique, factures énergétiques.
- Evaluer le besoin des prospects et faire des propositions techniques pertinentes ;
- Assurer le pilotage de sous-traitants pour les études et la réalisation des installations.
- Evaluer l'optimisation du productible, du taux de pénétration, du taux d'autoconsommation ;
- Maîtriser la réglementation ainsi que les règles de l'art adaptées aux chantiers photovoltaïques. Cela inclut notamment la réglementation sur le travail en hauteur, ainsi que sur les interventions sur des installations électriques hors tension et sous-tension ;
- Assurer le suivi des travaux, du planning des travaux et des incidents en collaboration avec les chefs de projets ;
- Contrôler le respect des exigences 3SE et qualité en conformité avec les spécifications des contrats ;
- Effectuer un reporting de l'état d'avancement des chantiers.

3) Pour l'ensemble de ses activités, le Business Développer photovoltaïque :

- Assurer la liaison avec les autres entités du Groupe EDF de la région selon la coordination assurée par la Direction Internationale.
- Représenter fréquemment EDF dans le périmètre des activités qui lui sont confiées.
- Fournir des rapports réguliers sur sa mission/objectifs dans la région et propose de nouvelles orientations pour développer les opportunités d'affaires dans la région.

Le **Business Développer photovoltaïque** est tenace, a une forte culture orientée client et une solide expérience en gestion de projet. Il/Elle est irréprochable d'un point de vue éthique, à l'aise avec la culture locale et familier avec les traditions de la région. Il / Elle établit facilement la confiance, a un esprit d'équipe avec une forte capacité à travailler avec son équipe de base même à distance.

Le **Business Développer photovoltaïque** devra se familiariser avec le Groupe EDF pour valoriser la diversité des expertises, savoir-faire et références du Groupe. Des déplacements vers d'autres pays en Afrique centrale peuvent être nécessaires en fonction des besoins de l'entreprise.



Profil Recherché

Le poste conviendrait à un titulaire d'un Master 2 en école d'ingénieur (énergie/Généraliste/Affaires) ou école de commerce, qui maîtrise parfaitement les deux langues nationales (Français & Anglais). Il dispose à minima de 5 ans d'expériences dans le développement commercial dans les domaines des énergies renouvelables, de l'électricité, ou dans le secteur industriel.

Il est attendu du titulaire :

- Solides compétences en communication et en commerce.
- Compétences en gestion de projet.
- Aptitudes à la négociation et "connaissance des affaires".
- Esprit analytique.
- Une expérience en financement est un plus.
- Compréhension des problématiques contractuelles, juridiques et fiscales.
- Diplôme d'une école de commerce/d'ingénieur ou équivalent.

Logistique et administration

Lieu de travail : Douala

Organisation du travail : 40 H / semaine. 24 jours de CA/an.

Environnement de Travail : Conditions de travail sur Chantier et éventuellement bureau.

Exigences Physiques : Dextérité Digitale, Acuité Auditive, Acuité Visuelle, Forte mobilité.

- Le candidat retenu sera recruté au sein de l'équipe de développement
- La prise de poste est prévue pour novembre 2023.

Conditions de candidature

Le processus de recrutement sera conduit dans une démarche concurrentielle. Il est attendu que le candidat transmette les deux éléments à l'adresse : rh.recrutement@edf.cm

- Un **CV actualisé** mettant en évidence ses expériences les plus récentes et pertinentes en lien avec le poste
- Une **lettre de motivation** d'une page maximum présentant la compatibilité du poste avec son expérience ou formation.

Délai de réception des candidatures

Le délai de réception des candidatures est fixé au **30 Septembre 2023**.