

La société

TRYON collecte les biodéchets alimentaires chez les clients producteurs : restaurants, supermarchés, ménages... et les transforme en gaz naturel vert et en fertilisant grâce à une solution de **méthanisation à petite échelle**. Acteur innovant désormais incontournable sur le sujet, TRYON est en pleine croissance et crée de nouveaux postes pour développer ses activités. Tu intégreras une équipe dynamique et passionnée qui œuvre pour l'environnement avec des valeurs d'**engagement, de confiance, et d'équilibre**. Et tu pourras trouver la satisfaction d'un travail utile et à impact positif.

Le poste

Business développeur : prospection acquisition foncier– CDI, salaire selon profil 38-46 k€. Le bureau : 46/48 rue René Clair 75018 Paris. Démarrage début 2023 dès que possible. Déplacements prévus pour visites de fonciers

Les missions

Tu rejoindras l'équipe développement projets en particulier pour implanter les projets sur les territoires d'intérêt. Cela veut dire, à partir d'un pipe d'opportunités déjà fourni, analyser les zones d'opportunité pour l'implantation et chasser des fonciers auprès des acteurs locaux et propriétaires. Il s'agit d'identifier et solliciter les contacts au sein des gestionnaires de fonciers, de faire des propositions d'acquisition (achat ou location), de mener des négociations jusqu'à la signature. Tu seras formé sur notre activité, le cahier des charges de nos unités, la cartographie, nos outils... Les missions te permettront de développer des savoirs-faires utiles pour le développement de projets, l'aménagement du territoire et la promotion immobilière.

1) Prospection, développement et sécurisation

- Déterminer des emplacements adaptés pour nos unités dans le tissu économique du territoire.
- Identifier et entrer en contact avec les propriétaires et pourvoyeurs de fonciers (établissement publics d'aménagement et foncier, développement économique, propriétaires privés...). Apporter les précisions nécessaires techniques, administratives ou juridiques.
- Organiser et réaliser les rdv, présenter Tryon et notre activité, orienter les discussions et conduire les négociations jusqu'à la signature des contrats de terrain.

2) Formalisation et création

- Faire des rapports, présentations et synthèses projets pour promouvoir Tryon auprès des collectivités
- Optionnel selon compétences candidat : réaliser des planches d'intégration paysagère à partir des vues d'installation 3D fournies par l'équipe technique

3) Prospection et qualification territoriale

- Mettre à jour la cartographie des sites d'activités, dont concurrentes, trouver des informations complémentaires auprès de journaux spécialisés, de sites d'associations et observatoires de filières, de syndicats de traitement de déchets...
- Renseigner et utiliser les outils internes : CRM, outil de cartographie, bases de données et fiches prospects et partenaires.
- Parcourir les annonces foncières et maintenir un bon référencement auprès des promoteurs

Le profil recherché

- Formation bac +4 type commerce, cartographie, urbanisme, architecture... avec expérience commerciale d'au moins 2 ans.
- Maîtrise obligatoire du français, à l'aise avec les outils bureautiques (excel) et numériques.
- Bonnes capacités d'observation, de compréhension et de réalisme des propositions.
- Persévérant avec bon sens du relationnel, goût pour le challenge, la persuasion et les négociations
- Sens esthétique, avec idéalement un goût pour la communication et des compétences en design et PAO.

Candidature :

- Retrouve les offres sur : <https://www.tryon-environnement.com/recrutement>
- CV à envoyer par mail à recrutement@tryon-environnement.com

