



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-reseau-de-chaaleur-f-h-8>

Chargé de développement Réseau de Chaleur F/H

Description

Et si vous faisiez équipe avec nous ? Rejoindre Dalkia, c'est plus de sens et d'implication contre le réchauffement climatique ; plus de relations humaines, avec un métier de service animé par l'esprit d'équipe ; plus de technicité, avec des projets ambitieux et innovants fondés sur nos expertises ; plus d'employabilité, avec des parcours diversifiés et individualisés. Rejoindre Dalkia, c'est rejoindre plus qu'une entreprise : un collectif de 20 000 collaborateurs engagés en faveur de la transition énergétique.

Dalkia, filiale du groupe EDF spécialisée dans les services énergétiques met son expertise au service de ses clients pour développer, réaliser et gérer des solutions innovantes, plus écologiques et plus économiques pour une croissance plus durable.

Le groupe relève chaque jour le défi de la transition énergétique. Études, ingénierie, achats d'énergie, exploitation, maintenance des installations et travaux : nos équipes interviennent sur toute la chaîne de conception et de gestion de l'énergie, et tous nos services s'effectuent dans une optique de développement durable.

Dans ce cadre, nous recherchons un Chargé de développement Réseau de Chaleur pour renforcer nos équipes.

A ce titre, vos principales missions en tant Chef de projet Commercial Réseaux de Chaleur (h/f) sont :

Développer et assurer la relation commerciale sur l'activité de Réseaux de Chaleur auprès de notre portefeuille clients, constitué de Collectivités et de clients-abonnés.

Piloter le montage d'offres commerciales et garantir les renouvellements par la réponse aux appels d'offres en collaboration avec les services internes (Bureau d'études, juridiques, financiers,...)

Préparer et assurer les phases de négociations auprès des clients.

Piloter les passations des marchés gagnés et/ou évolutions contractuelles avec les fonctions internes.

Etablir avec les structures d'exploitation les plans de progrès et ennoblement des contrats.

Assurer la gestion de l'administration des ventes (revalorisation, sollicitation client,...), et ainsi garantir la connaissance des clients issus du portefeuille par la structuration du référentiel (plan de compte, organisation miroir, ..) , et de la maîtrise des enjeux et spécificités de chaque client.

Suivre son activité par des indicateurs / reporting commercial (pipe commercial, plan moyen terme ...).

Les qualités requises : rigueur, autonomie, esprit d'équipe et sens de la création de valeur pour l'entreprise et le client.

Qualifications

CDI

Localisation : Lille

Rémunération : Selon profil

Avantages : 10 + 15% de variable, Véhicule de fonction

Rejoindre Dalkia, c'est rejoindre plus qu'une entreprise !

Parce que les hommes et les femmes de Dalkia sont notre première énergie, nous

Organisme employeur

DALKIA

Type de poste

Temps plein

Secteur

PRODUCTION ET DISTRIBUTION
DE VAPEUR ET D'AIR
CONDITIONNÉ

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication

26 octobre 2025 à 14:04

Valide jusqu'au

25.11.2025

mettons tout en œuvre pour leur proposer plus qu'une entreprise.