

Titolo

Business Development Manager/Director

Datore di lavoro

Decal Renewables S.p.A. è una società giovane, fondata nel 2019, il cui unico azionista è Decal S.p.A., un operatore di servizi logistici (bunkering) in ambito petrolchimico in zone costiere. A controllo familiare sin dalla sua fondazione negli anni '60, Decal S.p.A. ha mantenuto un forte spirito imprenditoriale focalizzato sul lungo periodo, che si riflette nella volontà di rendere Decal Renewables S.p.A. un primario operatore nel mercato rinnovabile. Decal Renewables S.p.A. sta sviluppando una pipeline di progetti fotovoltaici tra Spagna, Brasile e Italia, con una pipeline complessiva di oltre 2,5GW, ed intende espandere le proprie attività nel settore dell'eolico e dello storage entro i prossimi 6-12 mesi.

Posizione

Il BD Manager/Director lavorerà a fianco del CEO per definire ed implementare la strategia aziendale in Italia, partecipando ad eventi, analizzando trend e normative, con l'obiettivo di identificare opportunità di sviluppo dell'azienda nel settore delle energie rinnovabili, stoccaggio ed altri settori legati all'energia elettrica.

Il BD Manager/Director avrà anche un ruolo operativo nella gestione dei progetti, soprattutto nella fase di valutazione 'commerciale' delle nuove iniziative di sviluppo.

Infine, il BD Manager/Director avrà un ruolo significativo nella definizione della gestione operativa dei progetti, quali, ad esempio, l'identificazione di un off-taker per un eventuale PPA o di un operatore di mercato per la gestione della vendita dell'energia elettrica sul mercato.

Dotato di una mentalità commerciale, con una spiccata capacità di identificare rischi e opportunità di ciascuna iniziativa, e di coniugare esigenze operative, finanziarie e legali delle varie iniziative.

Cerchiamo un professionista che abbia una consolidata esperienza lavorativa nel settore elettrico, meglio se maturata nel campo delle energie rinnovabili; una persona motivata, entusiasta ed energica, con un approccio estremamente pro-attivo.

Principali responsabilità

Il ruolo include le seguenti principali responsabilità:

- partecipare ad eventi in rappresentanza della società, al fine di identificare e anticipare futuri sviluppi del mercato elettrico;
- intraprendere studi di fattibilità, anche con il supporto di consulenti esterni, per definire nuove opportunità di sviluppo del business aziendale;
- approcciare, discutere e selezionare partner commerciali per l'analisi, lo sviluppo e l'implementazione delle iniziative.

Qualifiche, competenze e esperienza richieste

Le qualifiche, le competenze e l'esperienza richieste includono:

- formazione di livello universitario in materia scientifica (e.g. ingegneria, architettura, scienze ambientali) o economica;
- esperienza lavorativa, preferibilmente nel settore elettrico;
- buona conoscenza pratica e comprensione dei processi autorizzativi italiano e della normativa vigente;
- ottime competenze informatiche, compresa conoscenza del pacchetto MS Office (Excel, Word e PowerPoint) e preparazione e la gestione di data room;
- eccellenti capacità di comunicazione verbale e scritta;
- capacità di lavorare efficacemente sia in modo indipendente che come parte di una squadra;
- esperienza nella gestione di consulenti esterni;
- capacità di lavorare su più progetti contemporaneamente, identificando priorità e colli di bottiglia;
- disponibilità a viaggiare in Italia e all'estero;
- patente di guida B;
- conoscenza della lingua inglese (livello intermedio).

Sede di lavoro

Milano.



Data di inizio prevista

Gennaio 2023.

Retribuzione

Commisurata in base all'effettiva esperienza maturata, da €80.000 fino a €120.000 p.a..

Inquadramento contrattuale

Contratto a tempo indeterminato.