



COMMERCIAL H/F

Ile-de-france

Industrie Travaux Entreprise (ITE) est une PME indépendante spécialisée dans le Gros OEuvre et Tous Corps d'États. Depuis 1965, ses compétences et son expertise sont mises au service des industriels et des collectivités. La société compte parmi ses clients fidèles de grands groupes, tels que PSA, RENAULT, EADS, AIR France, COFELY, SUEZ, AREVA...

Résolument tournés vers l'avenir et les techniques nouvelles, nous réalisons des chantiers pour des secteurs variés tels que le logement, l'énergie, le milieu médical ou social, le tertiaire, le domaine public ou privé pour tous types de bâtiments collectifs.

Forte de son savoir-faire et de son expérience, ITE est structurée pour conduire et mener à terme des opérations clés en main, depuis leur conception jusqu'à leur réalisation.

Qu'importe la taille ou le secteur d'activité, nous développons pour chacun de nos clients une analyse, une expertise et une relation de proximité. Toujours à l'écoute et véritable partenaire de nos clients, nous avons à coeur de leur apporter les bons conseils afin d'optimiser la qualité et la sécurité de nos prestations.

Soucieuse de l'environnement et des problématiques liées au développement durable, ITE veille à l'optimisation des consommations d'énergies, d'eau et d'électricité sur chaque chantier et au nettoyage des sites à la suite de ses travaux.

ITE a par ailleurs édité une charte de valeurs, permettant d'associer l'ensemble de ses collaborateurs à sa démarche.

La volonté de fournir des prestations de qualité dans le respect des délais, des normes, des valeurs environnementales et humaines, a ainsi fondé la devise d'ITE, La passion de Construire .

Dans le cadre de notre développement constant d'activité, nous recherchons aujourd'hui un(e) :

COMMERCIAL H/F

Votre mission :

Rattaché et en accord avec la direction générale, vous devrez élaborer une stratégie commerciale, et pour cela les principales missions du poste sont les suivantes :

> Déployer cette stratégie suivant plusieurs voies :

- Développer et animer un réseau de prescripteurs : Architectes / Promoteurs / Bureaux d'Ingénierie / Industriels / Bureaux d'études / Bailleurs sociaux / Région, villes et communauté de communes.
- Identifier les opportunités commerciales en veillant sur les permis de construire, appels d'offres
- Analyse du secteur et de la concurrence. Recherche de niches
- Fidéliser et entretenir des relations étroites avec les clients, architectes, BET, etc...
- Identifier en amont les projets et les nouvelles opérations
- Superviser le montage des affaires, gérer les offres commerciales et assurer le suivi jusqu'à la concrétisation
- Assurer si nécessaire les visites et petit suivi de chantiers.

> Communication avec la hiérarchie :

- Remontée régulière des informations commerciales (contacts, affaires, négociations)

Référence

16032212423

Date de publication

22/03/16

Entreprise

I.t.e.

Région

Ile-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Echanges avec les autres forces vives de l'entreprise concernant les opérations et les opportunités.

> Pilotage de l'activité commerciale

- Assurer le suivi commercial des clients et des affaires en cours - report des informations à la direction
- Suivre les budgets des opérations et les difficultés rencontrées
- Disponibilité, représenter l'entreprise auprès des élus locaux (flexibilité de présence)
- Intervenir en support de la direction en cas de litige important
- Suivre et analyser les données afin d'optimiser les prévisions et respecter les objectifs
- Analyser et comprendre les affaires perdues

Votre Profil :

De formation Bac +2 à Bac +5, vous justifiez d'une expérience de 5 ans minimum à un poste de développement commercial et avez une très bonne connaissance de l'entreprise de bâtiment ainsi que des Maîtres d'oeuvre et BET. Vous avez une excellente Maîtrise des règles et des procédures de passation des Marchés publics et privés.

Une expérience acquise au même poste dans le secteur du bâtiment, la possession d'un portefeuille clients existants seront un critère important.

Capacité à convaincre vos interlocuteurs, qualités relationnelles, capacité de négociation sur l'ensemble des aspects du contrat tant juridique, financiers, techniques, planning. Savoir décoder les enjeux du secteur d'activité, disposer d'un réseau opérationnel vous permettant de construire rapidement votre poste

Compétences personnelles : curieux / ouvert / autonome / très bon relationnel / rigueur et sens de l'organisation / esprit d'analyse et d'anticipation / sens du travail en équipe / persévérant / tenace.

Bonne présentation, capacité à s'exprimer aisément à l'oral comme à l'écrit, bon niveau de culture général, au fait de l'actualité

Compétences informatiques indispensables

Conditions d'emploi :

Contrat CDI

Poste basé à Chanteloup les Vignes (78) - Déplacement sur l'Ouest francilien + dépt 27

Rémunération attractive comprenant un fixe + % sur CA

Véhicule fourni - Remboursement de frais.