Chargé(e) d'affaires Paris-Nord et région Nord H/F

Somme / Aisne, Hauts-de-france

Référence
20022010392

Date de publication
20/02/20

Entreprise
Novaday By Europhane Sas

Région
Hauts-de-france

Ville
Somme / Aisne

Secteur
Ingénierie

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

NOVADAY by EUROPHANE propose des solutions innovantes à l'intersection de la lumière, de l'informatique, des réseaux télécoms et accompagne ses clients vers des solutions de gestion et d'applications bâtiment sous forme de services.

NOVADAY by EUROPHANE propose un large portefeuille de produits répondant aux normes et certifications les plus exigeantes. Reconnu pour son expertise dans les solutions et les produits d'éclairage LED, NOVADAY by EURPHANE a su convaincre des clients de grande notoriété (EDF, Airbus, Safran, ArcelorMittal, Michelin, SEB, Renault, IKEA…).

Fort de son intégration à EUROPHANE, NOVADAY poursuit son développement, et renforce son équipe, en proposant des services et des solutions innovantes, afin d'optimiser la performance énergétique des entreprises.

Nous recherchons un(e) :

Chargé(e) d'affaires Paris-Nord et région Nord H/F

Votre mission :

Définir et identifier des cibles commerciales

• Définir en lien avec la direction commerciale les secteurs d'activités, les types d'entreprises à développer commercialement
• Assurer une veille concurrentielle, identifier les forces et faiblesses des entreprises
• Identifier les clients potentiels à l'aide de fichiers dédiés, d'annuaires et des réseaux professionnels
• Participer à la définition du plan d'action commercial (PAC), des objectifs, des moyens (prospection multicanale, visites terrain, documentation et veille commerciale)

Prospecter

• Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées
• Prospecter et conquérir de nouveaux clients par des visites sur le terrain
• Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects, en collaboration le département Chiffrage et Etudes
• Négocier avec les clients sur les prix, les délais et les quantités
• Elaborer les propositions commerciales, les solutions de financement et les dossiers CEE en collaboration avec l'assistant
• Superviser la préparation des chantiers
• Assurer le suivi des chantiers en coordonnant tous les intervenants dont les installateurs

Assurer le suivi et le développement commercial

• Assurer le suivi des clients pour les fidéliser, initier des contrats cadres groupes
• Répondre à leurs demandes, rédiger l'offre commerciale, négocier ses termes
• Faire signer les bons de commande et les contrats de vente.
• Assurer le déploiement des accords conclus avec les clients multisites en collaboration avec la direction
• Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients.
• Transmettre les dossiers techniques réalisés en fin de travaux

Gérer la relation commerciale et le reporting

• Renseigner en permanence le fichier clients (logiciel CRM : customer relationship

management.
• Assurer une veille commerciale (produits, tendances, concurrence)
• Analyser le marché concurrentiel, exploiter les statistiques commerciales
• Effectuer un reporting régulier de son activité hebdomadairement :
o le plan d'action commercial, les visites et problématiques rencontrées
o les avancées des projets, les dates prévisionnelles de contractualisation
o les ventes réalisées

Votre Profil :

H/F de formation école de commerce ou en BTS Action commerciale/NRC, vous disposez des qualités suivantes :

- Très bonne présentation et courtoisie
- Excellent sens relationnel
- Optimisme, remise en cause, résistance à la pression
- Patience et persévérance
- Force de persuasion, enthousiasme
- Maîtrise des outils informatiques
- Connaissance du milieu de l'éclairage appréciée

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI
Rémunération selon profil

Localisation : Somme / Aisne