



## Chargé de clientèle H/F

### Mios, Nouvelle-aquitaine

*ATTILA est le 1er réseau national spécialisé dans la réparation et l'entretien de tous les types de toits. Constituée de près de 95 agences et plus de 700 collaborateurs sur le plan national, l'enseigne a pour vocation de protéger et d'assurer la pérennité des toitures en défendant le Capital-toit de ses clients. S'appuyant sur 16 années d'expérience, ATTILA propose un nouveau métier avec une offre de services unique, répondant à une logique éthique et environnementale.*

*La réalisation de prestations respectant les règles de l'art, en assurant la sécurité des personnes et des biens, est une règle essentielle défendue par chaque Attilien(ne).*

*Les agences du réseau, à taille humaine, sont composées d'experts techniques et commerciaux formés en continue dans nos centres de formation, positionnant l'humain comme l'élément essentiel à la réussite collective.*

### Chargé de clientèle H/F

#### Votre mission :

#### 1) LA DEMARCHE COMMERCIALE

- Représenter l'entreprise et incarner son image auprès des clients. Gérer et développer un portefeuille client dans son secteur géographique
- Assurer le suivi actif de la clientèle acquise à l'agence et la fidéliser.
- Prendre en compte et gérer les nouvelles demandes de prestations, y compris celles qui émanent de la clientèle grands comptes
- Anticiper et d'analyser les besoins des clients et de leur proposer une offre de services adaptée et de qualité
- Rendre compte régulièrement de ses démarches, de leur évolution et de leur résultat auprès de la clientèle

#### 2) LA GESTION D'AFFAIRES

Le chargé d'affaires est un véritable gestionnaire de projets.

- Planifier les ressources humaines nécessaires à la réalisation d'un chantier et estimer la nature et le volume des fournitures indispensables
- Assurer la bonne évaluation du budget des travaux à entreprendre en procédant au chiffrage de la prestation globale : devis et panier moyen (vente additionnelle)
- Optimiser ses commandes auprès des fournisseurs, avec lesquels sont entretenues des relations étroites et permanentes
- Veiller à ce que l'affectation de la main d'oeuvre soit parfaitement ajustée aux

Nécessités, en maîtrisant dans toute la mesure du possible le recours aux sous-traitants ou à du personnel intérimaire

- Savoir évaluer des besoins en ressources humaines et fournitures
- Garantir la permanence du lien commercial et technique entre l'entreprise et le client
- Contrôler de manière régulière la rentabilité commerciale et la performance technique du chantier
- Valider la réception des travaux et lever les éventuelles réserves.
- Fournir régulièrement toutes les informations utiles au directeur d'agence sur l'évolution technique et financière du chantier.
- Vous bénéficierez d'une formation et d'un accompagnement pour optimiser votre intégration.

#### Votre Profil :

#### Référence

20030310260

#### Date de publication

03/03/20

#### Entreprise

Attila Gestion

#### Région

Nouvelle-aquitaine

#### Ville

Mios

#### Secteur

Bâtiment

#### Type de contrat

- Temps plein
- Intérim

Doué d'une aptitude relationnelle innée, vous bénéficiez d'une expérience et/ou d'une formation en rapport avec le poste.

Vous avez le souci de l'efficacité et du résultat.

Vous souhaitez acquérir de nouvelles compétences.

Votre personnalité sera un point déterminant pour votre évolution

**Conditions d'emploi :**

Localisation : MIOS