



## Technico commercial B to B - chargé d'affaires H/F

Villefranche-sur-saône, Auvergne-rhône-alpes

*Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière  
Vous avez envie de vivre une expérience unique et entrepreneuriale  
Participer à un projet ambitieux*

*Chez Attila, nos équipes de professionnels partagent la même vision : conseiller, assurer et garantir à nos clients une pérennité pour toutes leurs toitures.  
ATTILA est le 1er réseau national spécialisé dans la réparation et l'entretien de tous les types de toits. Constituée depuis plus de 16 ans, le réseau compte à ce jour près de 100 agences et plus de 700 collaborateurs en France. L'enseigne a pour vocation de protéger et d'assurer la pérennité des toitures en défendant le Capital-toit de ses clients. ATTILA est le seul acteur organisé sur ce marché et propose une offre de services unique, répondant à une logique éthique et environnementale !*

*Pour l'agence de Villefranche-sur-Saône, ATTILA poursuit son expansion en renforçant son équipe commerciale avec un(e) :*

### Technico commercial B to B - chargé d'affaires H/F

#### **Votre mission :**

Après une période conséquente de formation, vous intégrez une agence très dynamique d'environ 10 personnes, et serez rattaché à Alexis (Responsable d'agence) puis à Marc (Gérant de trois agences ATTILA).

Au départ, vous passerez du temps sur la découverte de notre métier, des rôles de chacun, de notre environnement (clients, marché, prospects, enjeux, objectifs...) et tous ces points clés qui font la réussite d'ATTILA.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les différents référents opérationnels afin de vous imprégner au plus vite de nos process, de nos outils et du parcours clients, mis en place par nos équipes.

Nous attendons également de vous un engagement professionnel, optimiste et bienveillant, en portant un regard critique sur les possibilités que nous avons de grandir ensemble, dans ce nouveau métier.

En cas de réussite, vous monterez en puissance rapidement pour évoluer sur un poste de Responsable de l'agence de Villefranche et remplacer Alexis.

#### Descriptif du poste

Vous contribuerez au déploiement de notre activité commerciale au travers de la découverte et la prise en charge des besoins de nos clients (BTB et BTC).

Vos principales missions seront de :

- Comprendre et d'identifier les besoins des clients, de développer leur potentiel.
- Créer un fort relationnel avec tous vos clients.
- Participer au développement des activités et détecter les nouvelles opportunités sur votre secteur.
- Réaliser le diagnostic des solutions, le compte-rendu et le chiffrage des travaux sur nos logiciels internes.
- Préparer les chantiers et procéder au suivi des affaires, en cours et à venir.
- Analyser de manière globale l'avenir des toitures de vos clients.
- Participer aux réunions commerciales régulières et briefer l'équipe opérationnelle de production, en insistant sur la sécurité.

#### **Référence**

21010715340

#### **Date de publication**

07/01/21

#### **Entreprise**

Attila Gestion

#### **Région**

Auvergne-rhône-alpes

#### **Ville**

Villefranche-sur-saône

#### **Secteur**

Services Commerciaux

#### **Type de contrat**

- Temps plein
- CDI

- Analyser les photos et compte-rendu des équipes techniques le soir.
- Planifier en toute autonomie les actions, la communication et les interventions chez vos clients...

### **Votre Profil :**

Vous nous apporterez une expérience réussie d'environ 3 ans, comme Technico-Commercial ou Chargé d'affaires, dans des domaines techniques (maîtrise d'oeuvre, BTP, sécurité...).

Au-delà d'un parcours, nous cherchons une personnalité authentique, assertive, avec une véritable soif d'apprendre et une envie de grandir dans une entreprise, qui vous en donnera les moyens.

Votre goût du challenge, votre curiosité naturelle ainsi que votre grand sens de l'observation vous aideront à devenir rapidement légitime et opérationnel sur cette fonction.

Votre sens du collectif, votre écoute active ainsi que votre patience seront un véritable atout pour ce poste !

Les qualités requises pour occuper cette fonction :

- Assertivité, aisance relationnelle et capacité de conviction,
- Curiosité, pragmatisme et analyse globale,
- Envie de développer et le goût d'entreprendre,
- Rigueur, organisation, professionnalisme et autonomie,
- Culture du résultat, votre esprit d'initiative et vos capacités décisionnelles,
- Capacité (ou appétence) managériale : savoir animer et fédérer une équipe,
- Vous n'avez pas le vertige - c'est mieux pour monter sur un toit...

Processus de recrutement :

Si vous êtes enthousiastes à l'idée d'intégrer une PME dans une grand groupe, que vous souhaitez vous investir pleinement dans une entreprise à taille humaine et que vous avez envie de construire sur le long terme avec ATTILA, postulez.

Les entretiens sont prévus le 29 Janvier à Villefranche sur Saône, en présence d'Alexis TOMAS (Responsable actuel de l'agence) et de Gwendolyne KAISER (cabinet Hommes

### **Conditions d'emploi :**

Basé à l'agence de Villefranche-sur-Saône  
Poste en CDI évolutif vers un statut cadre

Nos collaborateurs grandissent avec nous et contribuent grandement au déploiement de ce nouveau métier.

Attraits et avantages :

- Intégrer une entreprise d'avenir dans un poste complet, stimulant et gratifiant.
- Rejoindre une équipe humaine avec un fort sens de l'entraide et de la complémentarité.
- Reconnaissance salariale et humaine de la part des managers.
- Découvrir un métier peu connu qui ne demande qu'à grossir.
- Salaire motivant : fixe (2500EUR brut) primes non plafonnées véhicule de service mutuelle intéressement.
- Travailler dans une ambiance agréable, familiale et professionnelle.
- Évolution des missions vers un poste de responsable d'agence.
- Participer et prendre part aux projets et plus largement à la vie de l'agence.