



CHARGÉ D'AFFAIRES ITINERANT H/F

Loison-sous-lens (62), Hauts-de-france

Située à Loison-sous-Lens, la société REATUB (REALISATIONS TUBULAIRES) exerce depuis 2007 l'activité de location d'échafaudages, réalisant les prestations de montage et de démontage des échafaudages dans les HAUTS DE FRANCE.

Spécialiste des installations complexes d'échafaudages, REATUB s'appuie sur un bureau d'Études intégré et sur ses salariés très qualifiés dans un métier où la SÉCURITÉ exige une rigueur et une cohésion sans faille.

Dans le cadre d'un nouveau poste, nous recherchons un(e) :

CHARGÉ D'AFFAIRES ITINERANT H/F

Votre mission :

En charge de la prospection auprès de nouveaux clients dans le domaine de l'échafaudage, vous développerez notre activité dans les HAUTS DE FRANCE.

Personne de terrain, au quotidien vos missions consisteront à :

- Développer et fidéliser un portefeuille de nouveaux clients
- Analyser les besoins des clients
- Prospecter de nouveaux en termes de faisabilité et rentabilité
- Conduire la gestion d'un projet
- Accompagner et encadrer si nécessaire la réalisation de vos chantiers et savoir apporter des solutions dans l'intérêt de vos clients et de votre entreprise
- Valider et suivre les dossiers de vos clients du devis à la commande jusqu'aux règlements
- S'appuyer sur les ressources internes dans la conception de l'offre (Bureau d'étude - Direction)
- Analyser les appels d'offres en relation avec le Bureau d'études
- Développement commercial, Gestion et suivi des projets, Négociation et rédaction de contrats.
- Suivre et coordonner les opérations
- Savoir conduire la gestion d'un projet
- S'adapter aux évolutions des réglementations
- Respecter la législation sociale et le droit commercial
- Réaliser des études de marché
- Faire des offres commerciales en adéquation avec les attentes des clients
- Prospecter de nouveaux acheteurs
- Maîtriser l'art de la négociation
- Faire le suivi commercial
- Entretenir les relations et fidéliser sa clientèle

Ce descriptif reprend les principales responsabilités, il n'est pas limitatif.

Votre Profil :

Débutant ou expérimenté dans le domaines de l'échafaudage, nous attendons de vous des compétences commerciales acquises, qui vous permettront de maîtriser rapidement les caractéristiques techniques de nos produits.

Vous devez savoir :

- Prospecter une clientèle de professionnels.
- Organiser et préparer vos visites.

Référence

22042810114

Date de publication

28/04/22

Entreprise

Waelens Echafaudages

Région

Hauts-de-france

Ville

Loison-sous-lens (62)

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Démarcher et se déplacer chez les clients.
- Proposer des solutions techniques et adaptées selon les besoins et impératifs du client.
- Avoir une très bonne connaissance technique des produits que vous proposez, vos clients sont des professionnels qui ont une exigence technique importante.
- Gérer votre portefeuille clients et développer l'activité commerciale.
- Analyser votre activité et son secteur :
 - Élaborer et/ou analyser les indicateurs d'activité de son secteur,
 - Engager des actions au regard des écarts sur objectifs, etc.,
 - Analyser les ventes,
 - Définir les actions à mener pour développer sa branche.
- Savoir gérer les métrés sur chantiers
- Avoir des notions AUTOCAD 3 D
- Solides compétences en vente et en négociation

Nous recherchons les qualités professionnelles suivantes :

- Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation,
 - Dynamisme, patience et persévérance,
 - Ouverture d'esprit, curiosité,
 - Capacité d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative,
 - Rigueur et méthode, analyse, vue globale, prise de recul,
 - Sens du travail en équipe.
- ? Avoir une bonne condition physique (acuité visuelle, auditive, réflexes, ...)
- ? Remplir les conditions médicales d'aptitude
- ? Rigoureux, dynamique, organisé, méthodique, consciencieux, engagé, réactif, autonome, logique
- ? Travail en équipe
- Combativité
 - Résistance au stress
 - Disponibilité
 - Sens du service
 - Organisation
 - Ouverture d'esprit

Pour ce poste, il faut posséder des compétences à la fois techniques et commerciales.

Votre aisance relationnelle, un fort goût du challenge et vos capacités commerciales feront la différence.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Salaire : Entre 2400 et 3000 euros / mois + Commission + Primes objectifs

- Ticket repas
- Mutuelle
- Epargne salariale

Poste basé à LOISON-SOUS-LENS (62) - Secteur attribué : Hauts de France.