CHARGE D'AFFAIRES H/F

Saint-ouen, Île-de-france

Patrimoine et Rénovation est une société du BTP TCE crée en 2001. Nous avons élargi notre offre en matière de réhabilitation et de rénovation des patrimoines immobiliers, publics ou privés, autour d'une approche service s'appuyant sur nos savoir-faire techniques.

Nous avons conduit ce développement tout en demeurant une société familiale et indépendante des grands groupes nationaux. Portés par la passion et la fierté de nos métiers, nous mettons la relation et l'innovation au coeur de nos préoccupations.

Dans le cadre du développement de notre activité, Patrimoine et Rénovation, recrute un(e):

CHARGE D'AFFAIRES H/F

Votre mission :

Prospection et développement commercial
• Rechercher de nouveaux axes de développement en accord avec les orientations commerciales et les spécialités de l'entreprise.
• Ajuster le positionnement marketing des produits de l'entreprise (maintien des offres existantes, développement de nouveaux produits, construction de nouvelles offres) via des retours d'expériences et l'analyse des remontées clients.
• Détecter les futurs appels d'offres par des relations de proximité avec les clients existant (grands comptes, comptes clefs) et l'élaboration d'un réseau de prospects (promoteurs, bureaux d'études, particuliers, acteurs publics).
• Effectuer une veille active pour suivre l'évolution des marchés et identifier les décisionnaires (architectes, bureaux d'études…) de chaque projet.
• Assurer le montage de nouvelle affaire en lien avec les équipes techniques et animer des actions de marketing opérationnel.
• Suivre les indicateurs de performance commerciale (rentabilité des affaires, marges dégagées, délais de livraison) et développer les ventes afin d'augmenter le chiffre d'affaires. Valoriser et promouvoir le savoir-faire de l'entreprise par le biais d'actions de communication externe : salons, foires, démonstrations.

Gestion des clients grands comptes et pilotage des affaires
• Fidéliser et entretenir des relations étroites avec un réseau de maîtres d'oeuvre et de maîtres d'ouvrage afin d'identifier en amont le lancement de nouvelles affaires.
• Superviser le montage des affaires et garantir au client la qualité des différentes études (techniques, prix…) réalisées par l'entreprise.
• Conduire les négociations commerciales avec les clients grands comptes de l'entreprise et assurer le suivi des affaires stratégiques pour l'entreprise.
• Intervenir en support des équipes commerciales sur les dossiers les plus complexes lors des phases de négociation ou en qualité de référent technique et commercial.

Négociation des affaires
• Réceptionner et analyser le document de consultation des entreprises (DCE) ou le cahier des charges transmis par le client.
• Intervenir en avant-vente auprès du client pour le conseiller sur les choix les plus adaptés à ses besoins (choix de matériaux et de matériel, formalisation du cahier des charges, suivi du dossier d'étude) et mode constructif et proposer des variantes.
• Formaliser une proposition commerciale (technique et financière) en collaboration avec les départements études (études techniques, chiffrage, devis), travaux (conditions d'exécution) et juridique (interprétation et conception des contrats).
• Proposer la meilleure offre (honoraires, proposition technique…) en établissant des partenariats avec des prestataires et des fournisseurs et participer à la négociation des accords-cadres annuels en lien avec les départements achats et juridiques (s'ils existent

Référence
23080109300

Date de publication
01/08/23

Entreprise
Patrimoine Et Renovation

Région
Île-de-france

Ville
Saint-ouen

Secteur
Bâtiment

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

dans l'entreprise).
• Déterminer la marge à réaliser et fixer le prix final avec le directeur commercial.
• Mener les négociations commerciales avec le client en vue de conclure l'affaire (prix de la prestation, conditions de remises et de paiement).
• Négocier ou renégocier les accords-cadres annuels avec les clients et les fournisseurs privilégiés de l'entreprise.

Suivi commercial des affaires
• Transmettre l'ensemble du dossier une fois l'affaire conclue (conditions contractuelles, document technique : dossiers d'études, planning) à la direction des travaux et/ou aux conducteurs de travaux chargés de l'exécution des travaux (dossier transfert).
• Effectuer un suivi administratif et commercial et gérer les litiges clients et fournisseurs : suivi des livraisons de lots, de la facturation, organisation des relances clients/fournisseurs.
• Garantir la qualité des prestations à chaque étape de la réalisation (études, réalisation des travaux) et veiller au respect des délais de livraison, des moyens et des conditions de prix prévus lors de la conclusion de l'affaire (faire des devis de travaux supplémentaires demandés pour MO/MOE).
• Gérer la prestation de service après-vente une fois la livraison des travaux effectuée et les réserves levées.
• Assurer l'interface avec l'ensemble des parties prenantes de l'affaire : départements internes (études, travaux, supports : juridiques, achats…), les sous-traitants, les intervenants extérieurs et les clients tout au long de l'affaire.
• Gérer le compte d'exploitation et réaliser des reportings réguliers auprès de la direction générale.
• Superviser l'administration des ventes (mesure des écarts de facturation, suivi des encours…) et intervenir en cas de litige important avec un client ou un fournisseur.
• Veiller au respect des standards de qualité de l'entreprise en matière de réponse commerciale.

Votre Profil :

Chargé d'affaires ou similaire : 5 ans (Exigé)

Conditions d'emploi :

Contrat en CDI
Statut : Cadre
Salaire de 40 000euros à 60 000euros par an
Avantages :
• Participation au transport
• Titre-restaurant
Programmation :
• Travail en journée

Poste basé à Saint-Ouen