



## Chargé d'affaires (H/F)

### Auxerre, Bourgogne-franche-comte

Vous souhaitez rejoindre une entreprise dynamique et en pleine croissance dans le domaine de la rénovation après sinistre ?

National Rénovation recrute pour le secteur d'Auxerre un(e) :

#### Chargé d'affaires (H/F)

##### Votre mission :

En lien direct avec la direction, vous serez garant(e) de la performance commerciale de votre secteur. Vos missions principales incluent :

Pilotage de l'activité commerciale :

- Déployer la stratégie commerciale de National Rénovation au quotidien et via les équipes.
- Gérer et superviser l'ensemble des activités commerciales de votre secteur.
- Élaborer et suivre vos objectifs commerciaux en lien avec la direction.
- Assurer la réponse commerciale des dossiers à fort enjeu.
- Participer à la négociation des contrats commerciaux avec les clients clés, en support de la direction.

Relation client et prescripteurs :

- Assurer une relation privilégiée avec les experts prescripteurs de National Rénovation sur votre secteur.
- Être capable de nouer une vraie relation commerciale avec vos clients.
- Assurer la fidélisation des clients et prescripteurs existants.
- Apporter des solutions financières et techniques aux besoins.
- Gérer les litiges avec les clients.
- Évaluer régulièrement la satisfaction client via les outils développés.

Suivi technique et opérationnel :

- Réaliser les premières visites techniques sans les conducteurs de travaux.
- Maintenir le dossier chantier actualisé (collecte d'information, analyse, planification des tâches, vérifications).
- Contrôler les devis et mettre à jour les prix.
- Assurer la réponse précise et complète aux demandes relatives aux sinistres.

Collaboration et communication interne :

- Collaborer étroitement avec les autres services de l'entreprise.
- Être en échange constant avec la direction sur l'avancement de votre secteur et les difficultés rencontrées.
- Adopter une posture bienveillante auprès des équipes tout en se faisant respecter.
- Anticiper les besoins et les périodes de rush.
- Utiliser les outils et plateformes de gestion de projet, communication et reporting mis à disposition.

Développement et veille :

- Développer un réseau professionnel (experts, économistes...) en lien avec l'ensemble des acteurs du marché.
- Utiliser LinkedIn pour la création et le développement de votre réseau professionnel.
- Visiter les salons du bâtiment de votre région.
- Suivre l'évolution du marché, des tendances et de la concurrence.
- Être un relai potentiel de la direction de la communication si besoin.
- Être un relai de qualité dans le développement du processus sécurité et prévention.

##### Référence

25042909260

##### Date de publication

29/04/25

##### Entreprise

National Renovation

##### Région

Bourgogne-franche-comte

##### Ville

Auxerre

##### Secteur

Bâtiment

##### Type de contrat

- Temps plein
- CDI

**Votre Profil :**

Expérience confirmée dans une fonction commerciale terrain, idéalement dans le secteur du bâtiment ou de la rénovation.

Bonne compréhension des enjeux techniques et financiers des projets.

Sens de l'organisation, rigueur et esprit d'analyse.

Excellentes compétences relationnelles et de communication.

Goût pour le challenge et la négociation.

Maîtrise des outils numériques de gestion et de communication.

**Conditions d'emploi :**

Pourquoi nous rejoindre ?

Un environnement de travail stimulant et bienveillant.

Une entreprise en pleine expansion sur le territoire national.

Une forte autonomie dans votre organisation et vos missions.

Poste basé dans l'axe d'Auxerre et Troyes