

Notre société de conseils en ressources humaines est basée en Auvergne - Rhône-Alpes. Proche des grandes villes ADITO rayonne aussi sur tout le territoire national. Vous rêvez d'un poste où votre expertise technique et commerciale fait la différence ? Adito RH recrute pour un de ses clients spécialisé dans les solutions d'hygiène de l'air et d'entretien des réseaux aérauliques un(e) Chargé(e) d'Affaires Expérimenté(e) BtoB.

Chargé d'Affaires CVC H/F

Votre mission :

3 raisons de nous croire ● Un poste qui allie autonomie et impact Vous serez responsable de votre portefeuille clients et maître de votre activité : prospection, négociation, suivi des dossiers et reporting. Plus de lourdeurs administratives, place à l'action et à des résultats concrets dès vos premiers mois. ● Une rémunération à la hauteur de vos ambitions Votre package moyen de 50 000 € brut/an (fixe + variable non plafonné) est conçu pour récompenser votre performance. Ajoutez à cela des primes et challenges réguliers, et vous comprendrez pourquoi nos commerciaux atteignent - et dépassent - leurs objectifs. ● Un accompagnement sur-mesure pour réussir ● Formation continue (technique et commerciale) pour monter en compétences. ● Outils premium : véhicule de fonction, carte essence, téléphone et PC portable. ● Management de proximité : un manager expérimenté, attentif à votre réussite. Pourquoi ce recrutement d'un(e) Chargé(e) d'Affaires Expérimenté(e) BtoB ? La demande en solutions d'hygiène de l'air et d'entretien des réseaux aérauliques est importante dans le Grand Est. Pour y répondre, notre client renforce son équipe commerciale et recherche un(e) professionnel(le) capable de : ● Développer et fidéliser un portefeuille clients sur des territoires stratégiques. ● Proposer des solutions techniques sur-mesure (audits, maintenance, sécurité) à des clients exigeants (hôtellerie, restauration, collectivités, industries, santé, etc.). ● Piloter votre activité en toute autonomie : prospection, négociation, suivi des dossiers et reporting. Votre objectif ? Devenir l'interlocuteur privilégié de vos clients et contribuer activement à la croissance sur ces territoires. Ce que vous ferez au quotidien Missions principales : ● Prospection active : identifier et conquérir de nouveaux comptes en approche directe. ● Fidélisation : entretenir des relations durables avec votre portefeuille clients. ● Expertise technique : réaliser des audits sur site et chiffrer des solutions adaptées aux besoins QAI (Qualité de l'Air Intérieur) de vos clients. ● Stratégie commerciale : développer un réseau de prescripteurs (architectes, bureaux d'études, installateurs). ● Gestion autonome : organiser votre agenda, suivre vos dossiers et rendre compte de votre activité. Missions ponctuelles : ● Participation à des salons professionnels ou événements sectoriels. ● Collaboration avec les équipes techniques pour affiner les propositions commerciales. ● Veille marché pour anticiper les tendances et adapter votre offre. Avec qui allez-vous travailler ? ● Votre future équipe : Vous intégrerez une agence conviviale de 30 collaborateurs basée à Reims, où l'entraide et la bonne humeur sont de mise. Une équipe soudée, où chacun est reconnu pour son expertise. ● Votre futur manager : Un professionnel expérimenté, issu du terrain, qui allie rigueur opérationnelle et management bienveillant. Son objectif ? Votre réussite, avec un accompagnement personnalisé pour vous aider à atteindre - et dépasser - vos objectifs. ● Votre future entreprise : ● Leader mondial de la gestion des risques et de l'hygiène. ● Une culture d'innovation et d'éco-responsabilité, avec des solutions adaptées aux enjeux de demain (QAI, transition énergétique, etc.). ● Une organisation flexible : télétravail partiel pour une meilleure autonomie, tout en restant ancré(e) sur le terrain.

Votre Profil :

Ce qu'on attend de vous Dans 1 mois : Vous aurez pris en main votre portefeuille clients et assimilé les méthodes de travail Dans 3 mois : Vous aurez réalisé vos premières

Référence

26072018091

Date de publication

20/07/26

Entreprise

Adito Rh

Région

Grand Est

Ville

Reims

Secteur

Manager / Charge D'affaires
/ Responsable D'affaires Btp

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

ventes et contribué activement à la croissance du secteur. Dans 6 mois : Vous serez pleinement autonome sur votre périmètre et reconnu(e) comme un(e) expert(e) par vos clients. Dans 1 an : Vous aurez dépassé vos objectifs et joué un rôle clé dans l'expansion de l'entreprise sur vos territoires. Vous allez réussir car...

- Vous avez une expérience réussie en vente de services techniques BtoB (ex : Facility Management, cuisines professionnelles, Qualité de l'Air, ventilation/VMC, sécurité incendie).
- Vous êtes autonome, créatif(ve) et pugnace, avec un goût prononcé pour le terrain.
- Vous savez créer des liens de confiance durables avec vos clients et piloter votre activité de A à Z.
- Vous maîtrisez les outils bureautiques (Suite Office) et les bases techniques liées à notre secteur.

Conditions d'emploi :

CDI - Temps plein Reims (51) - Secteur : 55-52-10 et 51 Et parce que notre client vous donne les moyens de réussir :

- Un package rémunérateur (50 Keuros brut/an en moyenne, variable non plafonné).
- Un véhicule de fonction + carte essence pour vos déplacements, téléphone portable, ordinateur
- Du télétravail partiel pour équilibrer vie pro et vie perso.
- Une formation continue pour monter en compétences.
- Un environnement stimulant où votre performance est récompensée

Bonus : Si vous avez une expérience en Qualité de l'Air Intérieur (QAI), en ventilation industrielle ou en sécurité des installations, n'hésitez pas à le mentionner - cela fera la différence ! Et maintenant ? Postulez dès maintenant et rencontrons-nous ! Notre processus de recrutement est simple et efficace : un premier échange avec notre cabinet, puis un entretien avec votre futur manager. Prêt(e) à relever le défi ? Rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence !

Infos complémentaires- Une marque forte et le soutien d'un grand groupe, - Formation continue, accompagnement technique et commercial, - Management de proximité,