Chargé d'Affaires CVC H/F

Reims, Grand Est

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 quotidienMissions 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 vousDans 1 mois : Vous aurez pris en main votre portefeuille clients et assimilé les méthodes de travailDans 3 mois : Vous aurez réalisé vos premières

Référence
26102206021

Date de publication
22/10/26

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 pleinReims (51) - Secteur : 55-52-10 et 51Et parce que notre client vous donne les moyens de réussir :● Un package rémunérateur (50Keuros 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 récompenséeBonus : 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,