

OFFICES SETUPS apporte des solutions et des services d'architecture d'intérieur tertiaire, d'aménagement de bureau pour les utilisateurs (CESAR, BROTHER, TOULEMONDE BOCHART, MAIRIE DE PARIS, CREDIT MUTUEL, MAPPY) et les propriétaires (LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS, BREZILLON, ATEMI, BNP Real Estate).

Société de 20 personnes au chiffre d'affaire en 2006 de 5M€ et une prévision pour 2007 de 9M€, OFFICE SETUPS recherche dans le cadre de son développement et pour son Pôle Commercial un(e):

DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E) H/F

Composée de trois filiales, OFFICE SETUPS dédie une équipe pluridisciplinaire à la livraison clef en main des projets de déménagement ou d'emménagement des bureaux de leurs clients, en les accompagnants dans les différentes étapes.

Connaissant un fort développement, OFFICE SETUPS intervient sur des projets prestigieux.

DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E) H/F Ref UEGO541914

Votre Mission :

Directement rattaché(e) au Gérant, le/la Directeur(trice) Commercial(e) gère une équipe de 7 personnes.

En application de la stratégie commerciale définie avec le Gérant, il/elle doit :

- prospecter et identifier, en amont du lancement des appels d'offres, les affaires que les clients habituels ou nouveaux sur le marché (utilisateur, propriétaires) envisagent de lancer dans les mois ou années à venir,
- développer à cet effet les relations avec les Maîtres d'Ouvrage et les Architectes,
- participer au développement du chiffre d'affaires en prospectant activement les clients potentiels ciblés sur les marchés traditionnels de la société et sur de nouveaux marchés,
- atteindre les objectifs annuels des affaires entrantes préalablement défini avec le Gérant,
- sélectionner les dossiers d'appels d'offres sur lesquels les Chefs de projet feront l'étude de prix,
- suivre l'étude de prix conduite par la société et valider avec le Gérant les niveaux de marges retenus,
- monter ses offres de prix, sélectionner les équipes de montage et les remettre à ses clients/prospects,
- négocier les marchés avec ses clients jusqu'à passation de la commande,
- assurer le transfert du dossier aux équipes.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Référence

7112715360

Date de publication

27/11/07

Entreprise

Michael Page

Région

Île-de-france

Ville**Secteur**

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre Profil :

Bac +5 (Grand Ecole de Commerce...). Les candidatures autodidactes ou de formation BTS, DUT commerce, seront évaluées en fonction de leur potentiel.

Expérience professionnelle de plus de 10 ans dans le secteur tertiaire acquise dans l'aménagement de bureaux, space planning, etc, est un plus.

Les profils ayant une forte expertise dans un secteur connexe seront étudiés selon parcours et potentiel.

Contact Michael Page :

Votre candidature sera transmise à Eleonore Gounod