

Ce Bureau d'Etudes Technique a développé ses activités au service des collectivités locales et du secteur privé.

Notre client couvre un large éventail de compétences allant du conseil technique jusqu'à la réalisation de projets de construction et d'aménagement de bâtiments.

Cette société intervient sur :

- les démarches administratives,
- la définition des options techniques, l'estimation des coûts,
- les pièces écrites (APS, APD, DCE, CCTP),
- les consultations des entreprises,
- les études d'exécution sur informatique,
- le suivi de réalisation, jusqu'à réception des travaux,

dans le cadre de projets de construction de bâtiments privés ou publics comme :

- des équipements techniques tels que la cité de l'eau et de l'assainissement, usine de traitement des boues, bâtiments industriels...
- aménagement d'espaces extérieurs, VRD, parcs,
- des logements pour habitat collectif et individuel,
- des établissements scolaires, culturels et sportifs,

sur les domaines techniques de l'ingénierie du bâtiment :

- maîtrise d'oeuvre de conception et d'exécution, contrôle des travaux, coordination T.C.E, économie de la construction, coordination SPS, diagnostic environnement (amiante &)
- infrastructure, voirie réseaux divers,
- plomberie sanitaire, protection incendie, fluides spéciaux.

Notre client compte aujourd'hui 30 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires annuel de près de 2.3 M€

Pour cela, il recherche un(e):

**DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E) H/F**

### **DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E) H/F Ref UHVA544517**

Votre Mission :

Responsable de la stratégie commerciale définie avec la direction technique et le gérant, il/elle :

Prospecte et identifie en amont du lancement des appels d'offres, les affaires que les clients habituels ou nouveaux de la société sur le marché public (Collectivités, Villes ...) voire sur le marché privé (maîtres d'ouvrages privés investissant dans la construction de bâtiments de logements, d'immeubles de bureaux, de bâtiments industriels ou commerciaux) envisagent de lancer sur les mois ou années suivants,

Participe au développement du CA en prospectant activement les clients potentiels ciblés sur les marchés traditionnels de la société et sur de nouveaux marchés,

Sélectionne les dossiers d'appels d'offres sur lesquels la société fera l'étude de prix et

#### **Référence**

8021415030

#### **Date de publication**

14/02/08

#### **Entreprise**

Michael Page

#### **Région**

Île-de-france

#### **Ville**

#### **Secteur**

Services Commerciaux

#### **Type de contrat**

- Temps plein
- CDI

met en place une stratégie partenariale en amont sur chaque affaire avec d'autres composants de la Maitrise d'Oeuvre ( architecte, cuisiniste, scénographe, concepteur lumière...) en relation et validation avec la MOA,

Crée les relations avec le milieu des architectes et des architectes paysagistes et tout autre composant de MOE dans l'acte de construire et les entretient,

Participe à différents congrès, séminaires association de professionnels du BTP en France et à l'étranger,

Propose et/ou participe à différentes activités commerciales, théâtre, expositions, concerts, golf, week-end à thèmes,

Suit l'étude de prix conduite par la société et valide avec le Directeur les niveaux de marges retenus,

Négocie les marchés avec ses clients jusqu'à passation de la commande,

Assure le transfert du dossier aux équipes d'études,

Suit les encaissements et les relances.

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

Votre Profil :

Ingénieur du Bâtiment ou des travaux publics (ESTP, TPE, HEI...). Des candidat(e)s de formation Bac + 2 justifiant d'une bonne expérience pourront être pris en compte.

Une expérience de plus de 10 ans acquise au sein d'un bureau et une connaissance du monde des architectes et de la MOA publique est exigée.

Rémunération : 50000 - 120000 €

Contact Michael Page :

Votre candidature sera transmise à Harold Valat