

■ Marketing et Ventes :

Fonction : COMMERCIAL GRANDS COMPTES

Rattachement : Directeur Commercial

Responsabilités : Il(elle) gère un portefeuille de contacts et clients initiés par les Commerciaux Développement et/ou constituant le fond de commerce de la Société.

A ce titre, il(elle) :

- Suit l'activité de son portefeuille clients en entretenant les relations clients propres à susciter la récurrence des affaires et développe ainsi son chiffre d'affaires.
- Assure une activité de prospection afin d'étoffer son porte-feuille clients.
- Analyse les dossiers d'appels d'offres, fait réaliser les métrés par le BE, chiffre intégralement les dossiers «sous le contrôle» du BE.
- Propose des variantes et solutions techniques propres à permettre de décrocher les affaires.
- Négocie les marchés et assure le bon transfert du dossier à l'équipe Travaux,
- Veille au bon avancement des travaux (suivant la taille des chantiers), participe à la réception des installations et veille à la satisfaction des clients.
- Est garant de la rentabilité de ses affaires.
- Assure le transfert des clients et des sites aux Chargés d'Affaires Maintenance.
- Collecte des informations favorisant la captation d'affaires nouvelles et le développement de son propre chiffre d'affaires et de celui de son équipe (nouveaux clients en travaux neufs et maintenance).
- Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Expérience : Une expérience dans le second œuvre du bâtiment est indispensable de même que de solides compétences techniques et une capacité à comprendre les problématiques de chantiers.

Rémunération : A définir

+ véhicule de fonction

+ variable sur objectif personnels et de service

Localisation : Le poste est basé en région Île de France (Levallois - 92) et nécessite de fréquents déplacements sur le secteur correspondant.