

Chargé d'affaires Nord – Marché Santé/Administration**CLIENT**

Notre client, leader européen dans le domaine de la climatisation de la réfrigération, du traitement d'air, des échanges thermiques et du chauffage par énergies renouvelables. Véritable groupe industriel, il conçoit, fabrique et commercialise des solutions pour de nombreux marchés.

POSTE CHARGE D'AFFAIRES – Marché Santé/Administration

Dans le respect de la politique commerciale, des règles et des standards (qualité, sécurité, productivité, environnement...) en vigueur dans l'entreprise, **le chargé d'affaires** construit avec les clients et (ou) les partenaires, actuels ou potentiels, une relation commerciale et une image de marque capables de garantir la réalisation des budgets (objectifs annuels) et de préparer les résultats à venir.

Ces missions principales sont les suivantes :

- **Construire et suivre un portefeuille affaires selon les objectifs assignés** (ventes, marges, marchés) :
- Etudier les besoins du client et, avec lui et à sa demande, mener une étude de faisabilité et/ ou établir un cahier des charges ;
- Déterminer les solutions techniques adaptées et élaborer une proposition commerciale en accord avec les services compétents de son entreprise (techniques, financiers, juridiques)
- Négocier et conclure le contrat avec le client (délai, prix...) ;
- Mettre en œuvre la réalisation du projet ;
- Suivre les règlements et négocier les éventuels contentieux ;
- Mettre en œuvre le processus commercial du Groupe (ex: schéma d'évolution et suivi des affaires...) ;

- **Assurer le développement commercial de son portefeuille** :
- Veiller à ce que son portefeuille d'affaires travaillé soit cohérent avec les objectifs et les potentiels du Marché ;
- Définir et mettre en place les stratégies d'affaires dont il a la charge ;
- Développer un partenariat fort et durable avec les principaux intervenants du secteur et du Marché (MO, MOE, Installateurs...)

Poste basé en home-office, rattaché à la direction Nord, WAMBRECHIES (59). Responsabilité des départements suivants : 60, 80, 02, 59 et 62

VOTRE PROFIL**Le profil idéal :**

- Niveau BAC + 2 dans un domaine technique et si possible génie thermique, froid et climatisation ;
- Minimum 4 ans d'expérience, dans une fonction similaire au sein d'un constructeur ou installateur dans le génie climatique ou dans un domaine proche dans le second œuvre du bâtiment;
- Connaissance du marché et ses acteurs est considéré comme un atout : MO, MOE, installateurs ... ;
- Expérience en relation client et négociation d'affaires ;
- Capacité de convaincre, sens prononcé pour la satisfaction client, dynamisme, autonomie et réactivité.

Merci d'envoyer votre candidature à Marie Sundin : msundin@cabinethenriphilippe.com