



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-daffaires-batiment-f-h-6>

Chargé d'affaires bâtiment F/H

Description

Missions principales

Prospection et développement commercial

- Rechercher de nouveaux axes de développement en accord avec les orientations commerciales et les spécialités de l'entreprise.
- Détecter les futurs appels d'offres par des relations de proximité avec les clients existant et l'élaboration d'un réseau de prospects (promoteurs, bureaux d'études, particuliers, acteurs publics).
- Effectuer une veille active pour suivre l'évolution des marchés et identifier les décisionnaires (architectes, bureaux d'études...) de chaque projet.

Gestion des clients et pilotage des affaires

- Fidéliser et entretenir des relations étroites avec un réseau de maîtres d'œuvre et de maîtres d'ouvrage afin d'identifier en amont le lancement de nouvelles affaires.
- Réaliser le montage des affaires et garantir au client la qualité des différentes études (techniques, prix...).
- Conduire les négociations commerciales avec les clients de l'entreprise et assurer le suivi des affaires pour l'entreprise.

Négociation des affaires

- Réceptionner et analyser le document de consultation des entreprises (DCE) ou le cahier des charges transmis par le client.
- Intervenir en avant-vente auprès du client pour le conseiller sur les choix les plus adaptés à ses besoins (choix de matériaux et de matériel, formalisation du cahier des charges, suivi du dossier d'étude).
- Formaliser une proposition commerciale (technique et financière) en collaboration avec le chef d'entreprise.
- Déterminer la marge à réaliser et fixer le prix final avec le chef d'entreprise.
- Mener les négociations commerciales avec le client en vue de conclure l'affaire.

Suivi commercial des affaires

- Transmettre l'ensemble du dossier une fois l'affaire conclue (conditions contractuelles, document technique : dossiers d'études, planning) au conducteur de travaux chargé de l'exécution des travaux.
- Effectuer un suivi administratif et commercial des dossiers.
- Garantir la qualité des prestations à chaque étape de la réalisation (études, réalisation des travaux) et veiller au respect des délais de livraison, des moyens et des conditions de prix prévus lors de la conclusion de l'affaire.
- Réaliser des reportings réguliers auprès de la direction générale.
- Veiller au respect des standards de qualité de l'entreprise en matière de

Organisme employeur
JD CONCEPT AMENAGEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
TRAVAUX DE PLÂTRERIE

Lieu du poste
37179, PARCAY MESLAY,
PARCAY MESLAY, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication
12 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au
11.11.2025

réponse commerciale.

Qualifications

Diplôme souhaité

- Formation de niveau Bac +2/3 : BTS, DUT, licence professionnelle... dans le secteur de la construction (bâtiment, économie de la construction) avec une spécialisation commerciale (action commerciale, force de vente)

Expérience attendue

Une expérience de quatre ans minimum est souhaitée.

Compétences techniques

- Très bonne connaissance des prestations ou des produits proposés par l'entreprise (matériel, types de matériaux proposés, procédés de réalisation)
- Maîtrise des règles de négociation commerciale clients et fournisseurs
- Connaissance des outils de calcul de prix pour concevoir les propositions commerciales et appuyer les argumentaires commerciaux en phase de négociation
- Maîtrise de la gestion administrative des affaires conclues : analyse des besoins du client, signature des contrats, passation des marchés, suivi commercial des travaux
- Maîtrise des outils informatiques (tableurs, traitement de texte...)
- Connaissance d'un outil CAO/DAO (Sketchup, Pcon Planner) souhaitée

Qualités

- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et de la communication
- Organisation
- Polyvalence
- Force de proposition et de conviction