



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-daffaires-environnement-f-h-2>

Chargé d’Affaires Environnement F/H

Description

Rattaché au dirigeant, vous assurez le développement commercial de l’entreprise, auprès d’une clientèle diversifiée qui aura besoin d’un accompagnement sur des sujets en lien avec l’environnement. Quelques exemples : prise en charge pour traitement de terres polluées, démantèlement, conformité environnementale, gestion de déchets spéciaux, reclassement d’anciens sites industriels,...

Dans un premier temps, , vous menez des actions de prospection afin de rencontrer les interlocuteurs décisionnaires au sein des entreprises. L’objectif est de créer un lien de proximité afin de pérenniser et consolider la relation commerciale. Lors de ce RDV, vous détectez les projets et qualifiez le besoin de la manière la plus précise possible. A cette étape, vous devez être force de proposition technique auprès du client afin de construire le projet avec lui.

Ensuite, vous assurez un chiffrage financier et rédigez l’offre contenant les livrables nécessaires à la réalisation de l’intervention. Cela vous permettra de rendre une offre la plus complète et précise possible. Une fois l’offre validée, vous assurez la passation du dossier au service en charge du suivi de l’affaire. Enfin, une fois l’affaire clôturée, vous faites un point avec le client pour vous assurer de sa satisfaction.

De la même manière, vous assurez une veille régulière sur les appels d’offres afin de vous positionner sur ceux qui rentrent dans le champ de compétences de la société. En interne, vous jouez un rôle de fédérateur transverse afin de capitaliser sur les contacts et les clients des différents services de l’entreprise dans le but d’assurer le développement commercial de l’activité.

Vous pouvez représenter l’entreprise lors des différents salons auxquels vous participez. Votre présence sur le terrain vous permettra de faire de la veille concurrentielle et d’échanger avec le dirigeant sur les évolutions du marché. Cela vous permettra d’être force de proposition, auprès de votre direction, afin de construire la stratégie commerciale la plus adaptée pour l’entreprise.

Qualifications

Issu, idéalement, d’une formation dans le domaine de l’environnement, vous possédez une expérience professionnelle d’au moins 2 ans sur ce type de poste. Vous avez la volonté d’évoluer sur des fonctions commerciales, avec une forte dimension technique, auprès d’une clientèle avec des besoins variés. Votre tempérament de chasseur et votre capacité à aller chercher du business vous permettront d’être performant dans vos fonctions. La maîtrise du pack office vous permettra d’être à l’aise dans le chiffrage financier et la rédaction des offres.

Au-delà de vos compétences techniques, nous recherchons une personnalité qui aura la volonté d’intégrer un projet d’entreprise à taille humaine. Votre esprit d’équipe, votre excellent relationnel et votre pédagogie seront des atouts pour créer

Organisme employeur

MDA Conseils

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Date de publication

30 août 2024 à 17:02

Valide jusqu’au

29.09.2024

une relation de confiance avec vos interlocuteurs. Votre curiosité et votre capacité à amener des conseils vous permettront d'être apprécié de vos clients.