



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-d'affaires-f-h-236>

Chargé d'affaires F/H

Description

Ce que vous ferez :

Au quotidien, vous interviendrez sur 3 grands volets :

Développement commercial

- Fidéliser et développer votre portefeuille de clients professionnels (syndics, industriels, collectivités).
- Réaliser les visites techniques et les relevés nécessaires à l'élaboration des devis.
- Rédiger les offres techniques et commerciales.
- Répondre aux appels d'offres.

Suivi de Chantier

- Piloter l'exécution des chantiers avec le conducteur de travaux : planification, suivi, qualité.
- Être présent(e) sur le terrain pour garantir l'avancement et la conformité des prestations.
- Assurer la relation client pendant toute la durée de l'intervention.

Gestion et pilotage

- Suivre les indicateurs clés (CA, marge, rentabilité, encours...).
- Piloter l'activité via des tableaux de bord précis.
- Encadrer le conducteur de travaux et l'assistante administrative.

Qualifications

Avec qui :

Votre équipe

Vous travaillez main dans la main avec une équipe resserrée et engagée : un conducteur de travaux, un assistant administratif, des techniciens expérimentés, et les dirigeants de l'entreprise, accessibles et impliqués.

Votre manager

Vous êtes directement rattaché(e) à la Direction. Une relation de confiance, un fonctionnement simple et clair, des décisions rapides.

Votre entreprise

Organisme employeur

ADITO DEVELOPPEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

48000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication

17 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

09.11.2025

Une structure à taille humaine, réactive, ancrée localement, reconnue pour la qualité de ses prestations techniques et son approche terrain.

Ce que nous attendons de vous :

Dans 1 mois : Vous connaissez les clients, les prestations, les méthodes de chiffrage et vous avez pris en main les premiers dossiers.

Dans 3 mois : Vous êtes autonome sur le pilotage de vos affaires, de la prospection jusqu'au suivi des chantiers.

Dans 6 mois : Vous êtes identifié(e) comme un acteur clé du développement de l'entreprise sur votre périmètre.

Dans 1 an : Vous avez atteint vos objectifs de chiffre d'affaires et de marge, consolidé votre portefeuille client et piloté avec succès plusieurs chantiers.

Vous allez réussir car :

- Vous avez une **formation technique ou commerciale** (Bac+2 à Bac+5) et une **expérience significative** dans le secteur du bâtiment, de la maintenance ou des travaux en hauteur.
- Vous connaissez les problématiques d'**étanchéité, couverture, sécurité**.
- Vous êtes **autonome, rigoureux(se), réactif(ve)**, avec un vrai **sens du terrain et du service client**.
- Vous aimez **travailler en proximité** avec les équipes, et dans un cadre souple et responsabilisant.

La suite des événements :

Vous postulez.

Nous échangeons par téléphone.

Si votre profil correspond, vous rencontrez dans un second temps la direction de l'entreprise pour un entretien approfondi.

Le process est fluide, rapide, et respectueux de votre temps.