



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

Chargé d'Affaires Génie Climatique F/H

Description

Directement rattaché au directeur régional, vous avez pour principales missions de suivre et de développer la clientèle de votre secteur dans le souci de fidéliser et de maintenir la satisfaction des clients en entretenant des relations commerciales de qualité et en suivant la stratégie commerciale afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge.

Vous avez pour objectif de vendre les gammes de brûleurs, chaudières et pompes à chaleur auprès d'un portefeuille clients diffus composé d'exploitants, d'artisans chauffagistes et de prescripteurs en matière d'équipements domestiques mais aussi dont les clients finaux sont des industriels ou du tertiaire.

Vous travaillez en binôme avec le/la technico-commercial(e) sédentaire de l'agence et les différents services supports du Groupe pour :

- Répondre aux appels d'offres, réaliser les chiffrages et les offres commerciales
- Prendre les commandes en respectant la politique tarifaire
- Analyser le marché afin d'obtenir de nouveaux partenariats, détecter de nouvelles opportunités et faire une veille concurrentielle
- Établir les bilans prévisionnels
- Conseiller le client grâce à vos compétences techniques
- Participer à la résolution de problèmes clients en collaboration avec le service clients (litiges, retour stock, crédit client, recouvrement).
- Assurer le reporting régulier de son activité terrain auprès de la hiérarchie.
- Selon le client, vous serez également amené à gérer les chantiers de sous-traitance et à participer aux réunions de chantiers.
- Visiter, former et préconiser techniquement les prescripteurs/architectes/Bureaux d'études

Qualifications

Issu d'une formation BAC+2/+3 en génie énergétique et/ou climatique ou électrotechnique ou automatisme (avec connaissances du domaine climatique et thermique nécessaire), idéalement complétée par une formation commerciale, vous

Organisme employeur

weishaupt france

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
FOURNITURES POUR LA
PLOMBERIE ET LE CHAUFFAGE

Lieu du poste

80021, AMIENS, AMIENS, France

Date de publication

29 décembre 2025 à 16:03

Valide jusqu'au

28.01.2026

disposez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.

Vous êtes très intéressé par la vente de produits techniques à forte notoriété dans le domaine énergétique et vous recherchez un environnement de travail dynamique.

Vos atouts :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature, présélection téléphonique et questionnaire

Le service recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours. Si votre profil correspond, un premier échange sera programmé, suivi d'un entretien RH.

ETAPE 2: Rencontre avec votre futur manager

Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.

ETAPE 3 : Entretien avec notre Directeur Général

Notre directeur général est au coeur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

ETAPE 4 : Embauche, intégration, formation

Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !

Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

A votre arrivée, vous allez suivre un parcours d'intégration. Nous vous accompagnons par des **actions de formation** afin de vous permettre de vous construire tout au long de votre carrière.

Les avantages proposés :

- Rémunération motivante fixe+ variable.
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT

- Titres restaurants d'une valeur de 12,10 euro/jour ou remboursement sous présentation de notes de frais
- Voiture de fonction et carte essence
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine