



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

Chargé d'affaires groupes électrogènes F/H

Description

Vous rejoignez une équipe dynamique, engagée pour l'entreprise et la satisfaction client.

Rattaché(e) à la direction, **vous avez pour principale mission de développer l'activité commerciale de l'entreprise (vente de groupes électrogènes et d'installations, vente de contrats de maintenance, de location).**

En tant que chargé(e) d'affaires, vous aurez l'opportunité passionnante de développer le portefeuille clients de l'entreprise, à travers des missions commerciales directes auprès des clients et prescripteurs actuels et futurs. Votre expertise et votre sens relationnel seront des atouts majeurs pour réussir dans ce rôle clé.

Au quotidien, vous serez le garant de la satisfaction client en assurant la fidélisation et la gestion de la relation commerciale tout au long du cycle de vente. Votre capacité à créer des relations durables avec les clients sera essentielle.

En collaboration étroite avec notre bureau d'études expert, vous supervisez les gros dossiers et chantiers clients pour garantir l'excellence des prestations et travaux. Cette synergie entre technique et commercial vous permettra d'apporter des solutions optimales aux clients.

Acteur proactif de notre développement, vous effectuez le suivi et la relance des projets et clients avec dynamisme et méthode. Votre engagement sera un véritable moteur pour la croissance de l'entreprise.

Pour répondre aux appels d'offres, vous élaborez des propositions commerciales percutantes en coordination avec la direction et le responsable technique. Votre créativité et votre rigueur seront des atouts précieux pour remporter de nouveaux marchés.

Dans une démarche d'amélioration continue, vous analysez les écarts budgétaires des projets et contribuez activement à l'optimisation de la performance commerciale de l'agence. Vos analyses et recommandations seront précieuses pour faire évoluer les pratiques.

Organisme employeur

Valexane

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

63113, CLERMONT FERRAND,
CLERMONT FERRAND, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

29 septembre 2025 à 09:04

Valide jusqu'au

29.10.2025

Qualifications

Pour ce poste stimulant, deux profils retiennent particulièrement notre attention :

Issu(e) d'une formation supérieure en électricité (Bac+2 minimum), votre parcours académique vous a doté(e) d'une solide base technique sur la distribution électrique. Une première expérience commerciale B2B, idéalement dans le secteur du BTP, constituera un atout supplémentaire.

Alternativement, au fil d'une expérience significative dans le secteur des groupes électrogènes, vous avez développé une excellente connaissance du marché et du tissu industriel régional.

Dans les deux cas, naturellement doté(e) d'un excellent relationnel, vous excellez dans la création et le maintien de relations clients durables. À l'aise avec les aspects techniques, votre capacité d'analyse vous permet d'apporter des solutions pertinentes aux problématiques clients.

Parmi vos points forts figurent l'autonomie, la rigueur et un véritable esprit d'équipe. L'esprit d'initiative et le goût du challenge font partie intégrante de votre personnalité.

En rejoignant l'équipe, vous bénéficierez d'une formation approfondie à nos produits et process, ainsi que d'un accompagnement personnalisé pour réussir pleinement dans ce poste, qui se veut par ailleurs évolutif vers plus de responsabilité dans l'entreprise.