



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

Chargé d'affaires Itinérant H.F F/H

Description

L'entreprise

Notre client est une PME/Groupe français premium intervenant dans les revêtements et solutions d'aménagement intérieur, avec une composante forte sur les sols. Ses interlocuteurs sont principalement des acteurs architecture / décoration.

Notre client recrute un Prescripteur itinérant **H.F** pour développer un territoire couvrant AURA et des zones limitrophes

Rattaché(e) à la direction commerciale, le/la Chargé(e) d'Affaires / Prescripteur a pour mission de développer un réseau de prescripteurs et d'identifier les projets le plus en amont possible afin de maximiser la prescription des collections sur les segments stratégiques.

Le poste est hybride : **principalement** terrain (animation réseau, détection projets, influence) et showroom (rendez-vous BtoB, présentations, accompagnement).

Territoire prioritaire :

- AURA (notamment Lyon, arc alpin)
- Suisse (principalement bassin lémanique)

Rythme : déplacements fréquents, avec découchés (environ 2 nuits/semaine selon l'activité).

Vos missions Développement commercial & prescription (terrain)

- Développer et structurer un portefeuille de prescripteurs : architectes, décorateurs, économistes, bureaux d'études, promoteurs, entreprises générales, réseaux spécialisés.
- Prospective activement les acteurs clés, organiser des tournées optimisées et développer une présence régulière sur les zones prioritaires.
- Identifier les projets en amont (phase conception) et piloter la stratégie de prescription jusqu'au choix des matériaux.
- Déployer une approche orientée closing : suivi, relances, conversion, réactivation de comptes et opportunités à potentiel.
- Participer aux salons/événements professionnels et activer le réseau local pour générer des leads qualifiés.

Animation showroom (région lyonnaise)

- Accueillir et animer les rendez-vous BtoB au showroom : présentation de collections, conseil matière, mise en avant des nouveautés et de la valeur

Organisme employeur

Talents Business

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Date de publication

22 décembre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au

21.01.2026

- ajoutée (finitions, usages, cohérence de gamme).
- Créer de la dynamique commerciale et assurer une expérience BtoB de qualité (préparation des RDV, suivi, coordination interne).

Analyse stratégique & pilotage

- Analyser le potentiel par zone et proposer un plan d'action structuré (ciblage, priorisation, objectifs, rythme de visites).
- Assurer le suivi de l'activité via CRM : prescripteurs, projets, opportunités, avancement.
- Produire un reporting clair : projets détectés, actions menées, taux de transformation, recommandations.
- Remonter les tendances marché, besoins exprimés et leviers d'amélioration (offres, supports, process).

Qualifications

Profil recherché

- Formation Bac +3 à Bac +5 (commerce / développement commercial / business).
- Expérience confirmée d'environ cinq ans en développement d'un réseau prescripteur (idéalement : matériaux, revêtements, second œuvre, aménagement intérieur, univers premium).
- Très bonne capacité à convaincre des interlocuteurs variés et exigeants (MOE/MOA, architectes, entreprises, réseaux).
- Appétence forte pour les matières (bois/parquet apprécié), le design et l'architecture.
- Autonomie, organisation, rigueur : gestion d'un grand territoire, planification de tournées, discipline CRM.
- aisance digitale (outils bureautiques, supports de présentation, CRM).
- Anglais professionnel apprécié (activité Suisse).
- Esprit réseau : goût du relationnel, posture "partenaire", capacité à créer des relations durables.

Conditions

- CDI – démarrage dès que possible
- Base : showroom en région lyonnaise + déplacements fréquents AURA / Suisse
- Rémunération : fixe + variable (selon profil et expérience)
- Véhicule de fonction + pack commercial (frais, outils, équipements)