



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

## Chargé d'Affaires Prescription F/H

### Description

Notre client est spécialisé dans le domaine des systèmes translucides en polycarbonate pour façade et couverture. Il conçoit, fabrique et distribue en direct ses systèmes pour tous les types de bâtiments. Il est ainsi le leader des solutions d'éclairage naturel et d'isolation thermique.

Dans le cadre de son développement, il recherche un Chargé d'Affaires Prescription F/H sur les départements : 63/15/43/15/01/69/73/74/38/05/48/71/03. Rattaché au Responsable de Région, vous serez en charge de l'ensemble des actions de suivi d'affaires et de détections de manière à mener les actions commerciales les plus efficaces. Vous visitez les prescripteurs (architectes, bureaux d'études, économistes, bureaux de contrôle, etc.), les donneurs d'ordre et les entreprises visant à être en amont des projets et à faire figurer la marque et ses produits sur les différents documents de consultation.

Missions :

- Vous assurerez le développement des ventes en pilotant le montage des affaires tout au long de son processus ;
- Vous assurez les négociations commerciales, en proposant les meilleures solutions techniques ;
- Vous étudiez les projets, définissez l'offre commerciale et les devis (modalités de paiements) ;
- Vous mettez en place, renforcez et suivez l'avancement des projets dans toutes les phases afin de s'assurer qu'ils se concrétisent bien ;
- Vous assistez et suivez les chantiers pertinents ;
- Vous assurez le relais et assistez les services concernés, en cas de différents ;
- Vous définissez et mettez en œuvre des plans d'actions nécessaires à la réalisation de vos objectifs ;
- Vous assurerez la prescription de la société et de ses systèmes, en identifiant les opportunités de projets auprès des MO/MOE et des entreprises applicatrices ;
- Vous assurez une veille commerciale et concurrentielle et la partagez avec votre équipe ;
- Vous reportez régulièrement à votre Responsable hiérarchique de l'ensemble de vos activités et vous les reportez dans le système CRM ;
- Vous êtes force de proposition auprès du service Marketing/communication, afin de mener les actions nécessaires aux besoins du secteur ;
- Enfin, vous participez à tout événement contribuant à faire connaître nos concepts et à créer le marché.

### Qualifications

Profil :

- De formation commerciale ou technique, vous possédez une expérience

**Organisme employeur**

FYTE

**Type de poste**

Temps plein

**Secteur**

CONSTRUCTION D'AUTRES BÂTIMENTS

**Lieu du poste**

69381, LYON 01, LYON, France

**Salaire de base**

50000 € - **Salaire de base**

60000 €

**Date de publication**

26 août 2024 à 17:02

**Valide jusqu'au**

25.09.2024

réussie d'au moins 2 ans dans la commercialisation de produits technique dans l'univers du BTP idéalement dans l'enveloppe du bâtiment (bardage, façade, Murs Rideaux, ITE, étanchéité, couverture, etc.) ou en tant que conducteur de travaux qui souhaite évoluer sur une fonction commerciale.

- Vous avez une affinité pour l'architecture.
- Vous êtes à l'aise avec les cycles de vente longs en mode projet auprès d'interlocuteurs variés : architectes, bureaux d'études, acteurs de la promotion immobilière, majors de la construction, entreprises de pose (bardeur, étancheur, charpentier, menuisier).
- La curiosité, la persévérance, ainsi qu'un bon relationnel seront des qualité essentielles pour mener à bien vos missions.