



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-daffaires-ventilation-et-depollution-air-industriel-f-h>

Chargé d'Affaires Ventilation et dépollution air industriel F/H

Description

Le Chargé d'Affaires reportera au directeur de l'activité et travaillera en lien avec les autres collaborateurs de la société et du groupe, ainsi qu'avec les nombreux partenaires

Ses missions :

- RELATION CLIENT et partenaires : gérer la clientèle acquise, ancienne et actuelle et entretenir un relationnel avec :
- les prescripteurs (bureaux de contrôle, BE construction, architectes, constructeurs d'usines et entreprises de travaux...)
- les industriels en direct (clientèle = MOA)
- PRISE d'AFFAIRES: participer à la recherche de nouveaux contrats et aux études de besoin, rédiger un cahier des charges, élaborer une proposition commerciale avec étude de prix, gérer les négociations d'affaires
- PROSPECTION : développer la notoriété et le CA par des actions diverses :
- gérer et développer un fichier de cibles via un CRM
- générer des LEADS et nouveaux contacts par des actions de marketing direct (emailing) et visibilité (SEO, SEA..)
- présence à des salons industriels
- SUIVI des AFFAIRES : suivre la réalisation des affaires signées, en restant

Organisme employeur

PCM Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

2 décembre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au

01.01.2026

en contact avec les équipes internes et le client

- REPORTER : tenir informé sa Direction et MAJ les outils de suivi des objectifs

CONDITIONS et AVANTAGES:

- Rémunération annuelle selon le profil
- Poste en Présentiel basé soit à Paris ou Lyon (au choix)
- déplacements sur les agences et sur des sites industriels
- frais de déplacement, mutuelle, avantages groupe

Qualifications

- homme ou femme disposant d'une expérience confirmée dans le secteur de la VENTILATION INDUSTRIELLE (compréhension des besoins, connaissance des entreprises industrielles) ou GENIE climatique, maintenance auprès d'une clientèle d'industries
- connaissance du secteur INDUSTRIEL en France (secteur, localisations, interlocuteurs...)
- compétences et goût pour le développement commercial = business development
- formation technique type bac + 2/3 en génie climatique
- bon relationnel
- autorisation de conduire et mobilité France