



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-batiments-industriels-f-h-47>

RESPONSABLE COMMERCIAL BATIMENTS INDUSTRIELS F/H

Description

Les responsabilités clés :

Analyse et conseil personnalisé :

- Accompagner les clients dans la conception et la réalisation de leurs projets de construction.
- Identifier leurs besoins techniques spécifiques et proposer des solutions sur mesure, optimales et adaptées à leurs attentes.

Développement et fidélisation :

- Prospecter activement pour identifier de nouveaux projets dans la région ciblée.
- Construire des relations durables et solides avec les clients, basées sur une approche collaborative et une vision gagnant-gagnant.

Estimation et évaluation :

- Estimer les coûts des projets en s'appuyant sur les plans détaillés et les informations fournies.
- Calculer les quantités de matériaux nécessaires et les heures de travail requises en fonction des dimensions générales (surfaces, volumes).

Création et élaboration de projets :

- Concevoir des propositions détaillées et professionnelles pour les ouvrages et constructions à réaliser.
- Contribuer à la réussite de chaque projet en collaborant avec les équipes internes et externes.

Qualifications

Nous recherchons un(e) professionnel(le) motivé(e) et passionné(e), doté(e) des qualités suivantes :

Formation et expertise :

- Diplômé(e) d'un Bac+3 minimum dans le secteur de la construction.
- Solide compréhension des normes de construction.

Organisme employeur
ETIAH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
27229, EVREUX, EVREUX, France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication
12 octobre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au
09.11.2025

Autonomie et organisation :

Personne structurée, capable de gérer les priorités avec rigueur et de prendre des initiatives pour faire avancer les projets.

Passion et ambition :

Enthousiasmé(e) par le domaine de la construction, le(la) candidat(e) aspire à devenir un(e) véritable expert(e) dans son métier et à contribuer activement à des projets d'envergure.

Compétences relationnelles :

Sens du contact humain, allié à des compétences commerciales, fait du(de la) candidat(e) un(e) négociateur(trice) persévérant(e) et orienté(e) vers les solutions.

Le(la) candidat(e) sait établir des relations solides et durables avec ses interlocuteurs, en faisant preuve de dynamisme et d'ambition.