



<b>Date Offre</b>	<b>Fonction</b>	<b>Secteur</b>	<b>Lieu</b>
26/03/2019	CHARGE D'AFFAIRES	BTP	NANTES

### Entreprise

Notre client est un acteur majeur sur le marché de l'insufflation, l'assainissement de l'habitat, et l'amélioration de la qualité de l'air intérieur.

Dans le cadre du développement de nouvelles solutions innovantes en matière de qualité de l'air intérieur, démarche de prévention santé, associées aux ENR (énergies renouvelables), nous recherchons un :

## CHARGE D'AFFAIRES (h/f) Région Grand OUEST

### Poste

Rattaché à la Direction Générale, après une formation interne intensive liée aux prestations et aux produits de la gamme développée par le Groupe, vous prenez en charge l'implantation et le développement d'une partie de l'activité de leur filiale NEOSFAIR, dans le cadre d'une nouvelle offre innovante à très fort potentiel destinée aux ERP (Etablissements recevant du Public). A ce titre, vous élaborez et déclinez un plan d'action lié au développement de cette nouvelle offre, ciblage, plan de prospection, actions prioritaires à entreprendre, et vous le mettez concrètement en place sur le secteur Grand Ouest.

Véritable interface entre les clients potentiels, les différents marchés et les services techniques de l'entreprise, vous apportez au quotidien une vision et une analyse pertinente et êtes capable de mettre en place une approche commerciale efficiente, alliant prospection, audit, conseil technique, ventes de solutions personnalisées. Vous êtes véritablement moteur dans le suivi et l'avancement des dossiers liés aux contrats que vous aurez négociés. Vous assurez la gestion commerciale du portefeuille client.

### Profil (H/F)

Issu d'une formation Bac +2/+5, Profil : Business développer sensibilisé à la vente de solutions et produits techniques, ou Ingénieur (BTP, Génie Climatique ou équivalent...) ayant complété son cursus par une double formation de type Ecole de Commerce (orientée ventes et développement marchés), ou autodidacte de talent. Vous pouvez vous prévaloir d'une expérience de vente en BtoB (implantation d'une nouvelle gamme de matériel et de services), dans des activités similaires (ventilation, traitement de l'air...) ou connexes en lien étroit avec le monde du BTP. Une connaissance liée aux interactions environnement/santé serait un plus.

Votre forte expérience terrain en développement commercial et votre culture économique vous permettent d'identifier rapidement les opportunités de marché afférentes à nos activités. Votre appétence technique est un plus qui vient renforcer votre capacité d'analyse et vous permettre d'assurer conjointement avec le service technique, l'expertise de l'offre et le suivi après-vente (capacité à établir un audit, monter un dossier, établir un devis....)

Homme de challenge, entrepreneur, bon communicant, fin négociateur, vous avez le goût de l'effort et le sens du résultat. Organisé, autonome, polyvalent, votre mission se situe à l'interface des contraintes commerciales, ventes, techniques, administratives et financières liées au développement maîtrisé de nouveaux marchés.

Ce poste basé à Nantes, est ouvert en CDI, pour une intégration rapide.

Rémunération attractive : Fixe + variable + frais prof + voit. + Ordinateur + mobile.

De véritables évolutions sont possibles au sein de la structure, en fonction des résultats et du potentiel

### Ecrire à :

Vous vous reconnaissez dans ce profil ! Adressez rapidement votre dossier de candidature par mail sous la référence **NCDAF/19045** à : **[jecandidate@jdconsultants.fr](mailto:jecandidate@jdconsultants.fr)**