

POSTE : Chargé d'Affaires – Technico-Commercial H/F CDI

Basé à LENTILLY (69)

PRESENTATION ENTREPRISE

Abitibi, et depuis 2017, Ematherm, sont deux marques distinctes avec plus de 50 collaborateurs ayant pour principale motivation, la satisfaction du travail bien fait. L'enseigne historique du groupe, **créée il y a 20 ans**, assure chaque année la **maintenance de 10.000 installations thermiques et climatiques** et réalise plus de **4 M€ d'installation** sur le secteur Rhône-Alpes.

DEFINITION DU POSTE

Depuis plus de 10 ans maintenant, l'augmentation constante des souscriptions de contrat de maintenance nous apporte de plus en plus **d'affaires en remplacement de « solution de chauffage » et « d'installation de climatisation »**.

Notre entreprise, qui se veut **référénte technique et qualité** depuis toujours, désire pouvoir répondre aux demandes de ses clients sur des bases solides de **confiance et de conseils**.

Le Dirigeant et le Directeur d'Exploitation assurent cette mission avec un taux de transformation important, basé sur le sérieux des prescriptions techniques et l'expérience « bâtiment ». **Notre Service Commercial a besoin aujourd'hui de renfort afin de prendre en charge le secteur « transition énergétique » pour les particuliers principalement.**

Véritable technico-commercial, le candidat aura pour mission :

- Assurer les objectifs de vente défini par la Direction,
- Gestion du portefeuille clients et développement en collaboration avec notre service « Relation Client »,
- Visite technique pour la définition des besoins,
- Rédaction des offres suivant le plan de vente, relances et suivi du portefeuille client et du bon d'achèvement travaux,
- Assurer l'exploitation des données collectées ainsi que la saisie sur notre système ERP,
- Gestion des délais et des urgences – résolutions de « problèmes »,
- Planification en collaboration au sein du service Commercial et au département d'Exploitation,
- Vous participerez à l'évolution des modélisations de chiffrages et au développement de nouveaux axes commerciaux,
- Interface entre les besoins clients et les services internes concernés.

LIENS FONCTIONNELS & HIERARCHIQUES

Au sein de l'équipe Commerciale, vous devrez collaborer principalement avec :

- ✓ Le Directeur Commercial (Dirigeant)
- ✓ Le Directeur d'Exploitation
- ✓ Les Responsables d'Activités et Gestionnaires de Services

PROFIL RECHERCHE

De formation Technique et Commerciale vous avez une expérience réussie de 5 à 10 ans dans les métiers du CVC.

- ✓ Bonne culture du service client
- ✓ Aisance relationnelle, rédactionnelle ayant une bonne capacité de communication
- ✓ Compétence organisationnelle, faire preuve de bon sens et d'adaptabilité
- ✓ Motivé(e), souhaitant s'impliquer et s'intégrer à une équipe dynamique
- ✓ Ayant un profond respect des personnes, de son environnement
- ✓ Prise d'initiative et d'autonomie
- ✓ Qualité de reporting et esprit de synthèse.

SALAIRE

- Salaire fixe et variable (selon profil 45 à 55k€/an),
- Véhicule de service & smartphone,
- Avantages du Groupe.

Notre groupe apporte une attention particulière au respect des autres aussi bien en interne qu'en externe, et la cohésion du groupe est un des fondements de notre culture. Il en résulte que le choix se portera en premier lieu sur un(e) candidat(e) ayant de fortes valeurs morales et aimant son travail.

Merci d'adresser votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) à : cv@agroup-cvc.fr