

Directeur Régional H/F

Île de France

Des ambitions collectives.

Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR-8254

Avec plus de 4300 collaborateurs, le Groupe Weishaupt est l'une des principales entreprises internationales dans le domaine des brûleurs, des chaudières à condensation, de l'énergie solaire, des pompes à chaleur et de la gestion technique de bâtiments. Le nom Weishaupt est synonyme de fiabilité, de haute qualité et d'excellent service. Grâce à un réseau dense, nous soutenons nos clients installateurs par le conseil et la planification jusqu'à la mise en service et le service après-vente

Votre mission :

Sous l'autorité du Directeur Général, vous êtes en charge d'un centre de profit composé d'une équipe de 13 personnes.

- Vous dirigez et supervisez toutes les activités commerciales et techniques de l'agence sur un périmètre de 4 départements (95, 78, 51, 77), en veillant à l'efficacité opérationnelle et à la satisfaction clients.
- Vous gérez et développez une équipe performante, en favorisant un environnement de travail collaboratif et stimulant.
- Vous êtes le garant de la performance commerciale et budgétaire de votre agence, avec pour objectif le renforcement continu de la position de l'entreprise sur le marché.
- Vous établissez et entretenez des relations solides avec les clients existant tout en développant de nouvelles opportunités d'affaires.
- Vous garantisiez la pertinence de nos interventions techniques auprès de nos clients.
- Enfin, vous veillez à la conformité de vos activités aux normes de qualité, de sécurité et environnementales.

Votre profil :

De formation supérieure (école d'ingénieur ou formation équivalente), vous justifiez d'une expérience de 10 ans minimum dans le pilotage d'un centre de profits ou de services dans notre domaine d'activités.

Vous possédez de solides compétences techniques dans le génie thermique.

Véritable commercial, vous avez déjà tissé un réseau professionnel en lien avec notre domaine d'activité dans la région de Bordeaux et périphéries.

Persévérant, vous avez la capacité à prendre de décisions éclairées et de résoudre des problèmes de manière efficace.

La maîtrise de l'outil informatique et des outils de gestion de la relation client sont indispensables pour tenir le poste.

Les avantages proposés :

- Rémunération motivante (fixe + variable).
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Voiture de fonction et carte essence

LES ETAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature et Entretien de préqualification avec la responsable recrutement

Rachel, notre responsable recrutement accuse réception de votre candidature et fera un retour sous 15 jours.

Si vous êtes retenu(e) après ce premier échange, vous participez à un premier entretien.

ETAPE 2: Rencontre avec notre Directeur Général et notre DRH

Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.

ETAPE 3 : Assessment

Vous allez effectuer un ensemble d'exercices pour assurer l'adéquation entre votre profil et le poste.

ETAPE 4: Embauche, intégration, formation

Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !

Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

A votre arrivée, vous allez suivre un parcours d'intégration. Nous vous accompagnons par des actions de formation afin de vous permettre de vous construire tout au long de votre carrière.

Si vous souhaitez construire votre avenir avec nous, nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Vous êtes intéressé ? Postulez en ligne ou adressez votre candidature à : recrutement@weishaupt.fr

Contact

Recrutement Weishaupt

Weishaupt France SAS
21 rue André Kiener BP 31219
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

recrutement@weishaupt.fr

Postulez maintenant en ligne !

Remplir le formulaire
et l'envoyer.

