

Chargé d'Affaires CVC F/H

Dijon

Des ambitions collectives.

Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR-251022

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 par le conseil et la planification jusqu'à la mise en service et le service après-vente.

Vos missions

Directement rattaché au directeur régional, vous avez pour principales missions de suivre et de développer la clientèle de votre secteur dans le souci de fidéliser et de maintenir la satisfaction des clients en entretenant des relations commerciales de qualité et en suivant la stratégie commerciale afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge.

Vous avez pour objectif de vendre la gamme de brûleurs et autres produits grosse puissance auprès des installateurs des génies thermique et climatique et des exploitants mais également auprès des Bureaux d'études (secteurs industrie et tertiaire).

Vous travaillez en binôme avec le/la technico-commercial(e) sédentaire de l'agence et les différents services supports du Groupe pour :

- Répondre aux appels d'offres, réaliser les chiffrages et les offres commerciales
- Prendre les commandes en respectant la politique tarifaire
- Analyser le marché afin d'obtenir de nouveaux partenariats, détecter de nouvelles opportunités et faire une veille concurrentielle
- Etablir les bilans prévisionnels
- Gérer les chantiers de sous-traitance et participe aux réunions de chantiers.
- Visiter, former et préconiser techniquement les prescripteurs/ architectes/ Bureaux d'études
- Participer à la résolution de problèmes clients en collaboration avec le service clients (litiges, retour stock, crédit client, recouvrement).
- Assurer le reporting régulier de son activité terrain auprès de la hiérarchie.

Votre secteur : Départements 21 - 71 - 58

Votre profil

Issu au minimum d'une formation BAC+2/+3 en génie énergétique et/ou climatique ou électrotechnique ou automatisme (avec connaissances du domaine climatique et thermique nécessaire), idéalement complétée

par une formation technico-commerciale, vous disposez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques de moyenne ou grande puissance auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.

Vous possédez des compétences techniques et commerciales dans le génie thermique (technicité chauffage/hydraulique), électrique, régulation et automatismes industriels.

Vos atouts :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome
- Maîtrise des outils informatiques et bureautiques

LES ETAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1 : Candidature, présélection téléphonique et entretien RH.

Le service recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours. Si votre profil est présélectionné, un premier échange téléphonique sera programmé, et s'en suivra un entretien RH.

ETAPE 2 : Rencontre avec votre futur manager

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 : Entretien avec notre Directeur Général

Notre directeur général est au cœur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

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.

Les avantages proposés :

- Rémunération fixe sur 13 mois + variable (prime sur objectif et prime sur chiffre d'affaires)
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 12,10 €/jour ou remboursement de frais sous présentation de justificatifs
- Voiture de fonction et carte essence
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine

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

Vous êtes intéressé ? Postulez en ligne !

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.

