Chargée d'affaires itinérant H/F
Lille

Des ambitions collectives.
Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR-260527
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.

Votre mission

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 les gammes de brûleurs, chaudières et pompes à chaleur auprès d'un portefeuille clients diffus composé d'exploitants, d’artisans chauffagistes et de prescripteurs en matière d’équipements domestiques mais aussi 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
- Établir les bilans prévisionnels
- Conseiller le client grâce à vos compétences techniques
- 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.
- Selon le client, vous serez également amené à gérer les chantiers de sous-traitance et à participer aux réunions de chantiers.
- Visiter, former et préconiser techniquement les prescripteurs/architectes/Bureaux d'études

Votre profil

Issu 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 commerciale, vous disposez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.
Vous êtes très intéressé par la vente de produits techniques à forte notoriété dans le domaine énergétique et vous recherchez un environnement de travail dynamique.

Vos atouts :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature, présélection téléphonique et questionnaire
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 coeur 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 motivante fixe et variable.
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 12,10 €/jour ou remboursement sous présentation de notes de frais
- 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.

Contact

Recrutement Weishaupt

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

Postulez maintenant en ligne !

Remplir le formulaire
et l'envoyer.

Tél. : 03 89 20 50 66
recrutement@weishaupt.fr