



CHARGE D'AFFAIRES (ETUDE ET CHIFFRAGE) H/F

ENTREPRISE

Intégrateur expert en solutions électriques industrielles efficaces et durables

- B TO B
- A international (export)
- Effectif : 13 salariés

TYPE DE CONTRAT

CDI TEMPS COMPLET

Agent de maîtrise – 39H semaine (37h payées, 2h en RTT)

LIEU

GARD - Alès

REMUNERATION

Fixe : 2800€-3400€ selon profil + Variable + TR + Mutuelle + CADO + PEE

EXPERIENCE SOUHAITEE

- Minimum 5 ans dans une fonction similaire

MOTIF DU RECRUTEMENT

Développement de l'entreprise

DATE D'EMBAUCHE

Dès que possible ou selon votre disponibilité

MODE DE SELECTION

- CV + lettre de motivation
- Entretien téléphonique avec le service RH
- Entretiens en présentiel

MISSIONS ET RESPONSABILITES :

⇒ Mission Etude et Chiffrage (produits et projets) :

- Préparer des offres techniques et commerciales pertinentes répondants aux besoins des clients, en vous appuyant sur des fournisseurs spécialisés.
- Être le garant de la fiabilité des solutions techniques proposées (dimensionnement, choix des matériels) et de leurs prix en intégrant les solutions et contraintes logistiques associées
- Rédiger les documentations techniques

⇒ Mission Achat :

- Être le garant de la marge des affaires en commande,
- Réaliser sourcing, négociation, optimisation du choix des fournisseurs,
- Développer un lien de proximité et fidéliser nos fournisseurs,
- Rechercher activement de nouvelles opportunités chez nos fournisseurs
- Suivre et négocier l'avancement des affaires avec les fournisseurs
- Renseigner les outils informatiques internes avec les informations issues de vos échanges internes et externes,
- Réaliser un reporting hebdomadaire de ses activités, résultats et risques sur vos affaires, en utilisant l'outil de qualification des affaires ERP et les réunions quotidiennes de revue d'affaires.

⇒ Mission Terrain

- Participer à des interventions techniques sur le terrain à l'export (pilotage de/des sous-traitants lors de missions spécifiques sur site)
- Participer à des événements commerciaux, salons et rencontres techniques (réception usine, formation produits...)

⇒ Mission Commerciale : (Axée sur les Clients)

- En plus d'être le support technique des clients pour accompagner les enjeux de développement business de la société :
- Développer un lien de proximité et fidéliser nos Clients

⇒ Mission Qualité/EHS :

- Veiller au respect des bonnes pratiques (procédures, processus...) détaillées dans le système d'Assurance Qualité et participe activement aux démarches de révision et de certification
- Se conformer aux règles énoncées dans le Manuel Sécurité, Santé et Environnement d'AEC pour soi-même et dans le cadre des tâches attachées à sa mission
- Participer activement aux démarches d'amélioration continue en matière de Qualité et d'EHS et formaliser/animer les retours d'expérience associés



PROFIL :

=> Savoir :

- Formation initiale bac + 2 en Electrotechnique ou similaire
- L'électricité industrielle n'a pas de secrets pour vous
- Maîtrise de l'anglais écrit et oral
- Compétences chiffrage/ étude
- Fidélisation commerciale client – fournisseur

=> Savoir Faire :

- A l'aise sur l'environnement informatique pack office, ERP, GANTT project
- Négociation commerciale en B to B achats
- Gestion/coordination de projets (projets ENR est un plus)

=> Savoir Etre : Soft Skills

- Méthode, organisation, anticipation, autonomie
- Exigence, Implication, Communication, Esprit d'équipe

Sans retour écrit de votre part, votre candidature sera conservée dans notre base de données pendant 2 ans selon la réglementation CNIL.

A compétences égales, le poste est ouvert aux personnes en situation de handicap