



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

ENTREPRISE

Fournisseur de Biens et services en électricité industrielle

- B TO B
- France et International (export)
- Fort développement
- Effectif : 15 salariés

TYPE DE CONTRAT

CDI TEMPS COMPLET

Agent de maîtrise – 39H semaine

LIEU

GARD - Alès

REMUNERATION

Fixe : 3100-3500€ selon profil +
Variable + TR + Mutuelle famille
+ 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 évènements 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
- En qualité d'interlocuteur technique du client, participe aux Business Reviews et aux équipes clients



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
- La connaissance terrain de l'Export et notamment de l'Afrique subsaharienne serait un plus

=> Savoir Faire :

- Vous êtes à l'aise sur l'environnement informatique pack office, ERP, GANTT project
- Vous maitrisez la communication orale et écrite
- Vous avez de solides compétences en négociation commerciale en B to B achats
- Vous avez de solides compétences en gestion/coordination de projets
- Capacité de travailler en bureau d'études comme en intervention terrain
- Compétences ENR

=> Savoir Etre : Soft Skills

- Goût pour les relations humaines et le Travail en équipe
- Implication, culture du résultat, dynamisme, exigence
- Méthode, organisation, anticipation, autonomie