

CHARGE D'AFFAIRES SOLOSAR

SOLOSAR, acteur de référence dans la sécurité routière, la protection des infrastructures et les structures métalliques sur mesure, propose des solutions innovantes et durables. Le poste s'inscrit dans un contexte de fort développement et d'intégration au groupe UNIPROMET avec une ambition forte d'innovation produit et de satisfaction client.

Vous aimez vendre des solutions techniques, nouer des relations durables et piloter un secteur comme un véritable patron ?

Vous avez un bon relationnel, le goût du terrain, et vous parlez anglais ?

1 - Connaissances et expérience(s) souhaitées :

Diplôme : Bac+3 à BAC+5 Ingénieur Généraliste ou Mécanique ou Ecole de Commerce ou équivalent

Expérience :

- 10 ans dans le domaine de vente de projets et solutions techniques
- 5 ans en gestion d'affaires complexes ou grands comptes

Profil idéal : Ingénieur ou diplômé d'école de commerce, avec une première expérience réussie de 5 ans minimum dans la vente BtoB de solutions techniques à forte valeur ajoutée, idéalement dans le secteur des infrastructures, du TP ou BTP ou de la métallurgie. Vous êtes autonome, structuré, orienté résultats, et savez évoluer dans un environnement industriel exigeant. Vous aimez le terrain et les cycles de vente complexes.

Chez SOLOSAR, les parcours sont valorisés, pas les cases à cocher.

2 – Positionnement hiérarchique :

Fonction du N+1 : Direction Générale / Rend compte directement à la DG.

Pilote du processus « COMMERCIAL »

3 – Activités opérationnelles :

Activités

Piloter les affaires en France et à l'International

- Véritable **patron de son secteur commercial** capable d'appréhender les enjeux et les affaires moyen et long terme et construire une relation privilégiée avec les clients et distributeurs

- Rechercher des **prospects** pour toutes les gammes de l'entreprise puis les préqualifier
- Analyser les **appels d'offres** et jauger les chances d'obtention puis les travailler pour préparer le dossier en amont
- Gérer les commandes en relation directe avec les clients et l'ADV
- Suivi de vos commandes et des chantiers du secteur depuis le projet jusqu'à la livraison, dans le respect des accords techniques et financiers prévus
- Assurer le suivi financier des affaires et notamment jusqu'au règlement par le client et assurer un suivi des éventuels litiges possibles
- Mesurer en permanence pour chaque affaire le respect de rentabilité/coût/délai
- Effectuer un reporting hebdomadaire

Mener une mission technico-commerciale sur le terrain :

- Prospection et prescription auprès de clients transversale et sur toutes les gammes
- Mener des actions de fidélisation et de veille sur le marché
- Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de la société sur des marchés publics et privés
- Assurer la réception des clients et les visites des usines le cas échéant
- Veille technologique et concurrentielle sur le terrain

Contrôler les coûts :

- Etablir le budget prévisionnel de la zone commerciale attitrée (C.A, marge globale de la zone, marge et C.A par gamme)
- Respecter les budgets et consignes de dépenses (frais de déplacements alloués, budget marketing, etc.)

Animer le progrès :

- Rechercher et mettre en œuvre les améliorations liées aux délais, à la qualité ou à la rentabilité
- Etude de faisabilité sur la réalisation de produits sur mesures en relation avec le BE

4 - Compétences requises / Savoir-être :

Compétences requises à la fonction de Chargé d'Affaires			
Detail des compétences	Niveau Requis		
	Notions	Maîtrise	Expert
Compétences études/projet			
Coordonner et gérer globalement son secteur			x
Compétences Commerciales			

Être capable de faire des prévisions commerciales argumentées et réalistes		x	
Être capable de proposer le produit adapté à l'attente du client ou l'anticiper en proposant éventuellement des services/solutions connexes			x
Être capable d'argumenter et de répondre aux objections			x
Être capable d'identifier les freins à la vente et les contourner			x
Compétences relationnelles			
Être capable d'empathie, d'enthousiasme et de proactivité en interne comme auprès de sa clientèle			x
Être capable de fédérer les énergies et de susciter la cohérence des efforts au sein de l'entreprise			x
Être capable d'écouter et de comprendre les attentes de son interlocuteur			x
Compétences gestion du temps			
Être capable de définir des délais de réalisation et le bon équilibre entre temps administratif et de prospection et le temps sur le terrain			x
Être capable de définir et gérer ses priorités			x
Être réactif et souple pour répondre aux demandes et les hiérarchiser			x
Compétences comportementales			
Faire preuve d'autonomie et d'organisation stricte			x
Être capable de travailler en équipe et fédérer autour du secteur commercial concédé			x
Être capable de se remettre en cause et de savoir modifier ses pratiques			x
Être capable de définir un budget prévisionnel, le suivre et le gérer			x
Être capable d'évaluer la marge potentielle à gérer par dossier et par client pour éviter de perdre des dossiers ou de faire des ventes non rentables			x
Compétences législatives			
Connaissance du droit des marchés publics		x	
Être capable d'appliquer la législation s'appliquant à son domaine d'activité (formation interne fournie par l'entreprise)			x
Être capable d'interpréter les spécificités administratives, législatives et techniques à l'export		x	
Compétences linguistique			
Être capable de communiquer dans un français irréprochable à l'oral comme à l'écrit			x
Être capable de communiquer en anglais à l'oral comme à l'écrit			x
Compétences qualité, sécurité, environnement			

Être capable d'appliquer les procédures de management de la qualité en vigueur dans l'entreprise		x	
Être capable d'appliquer les règles de sécurité ou liées à la protection de l'environnement et à la durabilité		x	
Être capable d'identifier les écarts par rapports aux normes			x
Être capable d'élaborer et de proposer des actions d'amélioration continue dans l'entreprise et dans sa mission			x
Compétences transmission du savoir			
Être capable de transmettre un savoir-faire			x
Être capable d'animer une formation		x	
Compétences informatiques			
Être capable d'utiliser un ERP dans son domaine d'activité (formation préalable fournie par l'entreprise)		x	
Être capable d'utiliser la suite Office 365			x

5 – Communication :

Information descendante vers les autres services de l'entreprise

- *ADV : pour les produits à chiffrer et la méthodologie de chiffrage à appliquer, quel prix appliquer*
- *BE : pour les critères techniques demandés par le client et s'assurer de la conformité technique de la réponse*
- *DIRECTION : budget prévisionnel / projets potentiels / litiges clients majeurs, toute information utile à la direction dans l'élaboration et le suivi de la stratégie commerciale et le pilotage de l'entreprise*

Communication ciblée vers la clientèle et proposition d'actions marketing sur le secteur commercial

6 – Particularités du poste :

- *Contrat 218 jours annuels*
- *Poste itinérant avec 4 jours de déplacement par semaine – Travail administratif 1 journée en Home Office*
- *Poste demandant des déplacements très réguliers sur le secteur géographique attiré y compris hors d'Europe*
- *La maîtrise de l'anglais professionnel est impérative. Une seconde langue (allemand, serbe, italien ou espagnol) est un atout fort dans le cadre du développement export.*