



DEFINITION DE FONCTION

Responsable Commercial d'agence Lens (62) (F/H)

Description synthétique

Rattaché(e) à la Direction, le/la responsable commercial gère le développement commercial du périmètre d'influence de l'agence soit les Hauts-de-France afin d'accroître rapidement le rayonnement de l'agence sur de nouveaux clients.

Typologie de projets

Multi-secteurs : tertiaire, industriel, logistique, agroalimentaire et ouvrages publics.

Activités principales

Périmètre initial

- Développer son réseau professionnel,
- Réaliser une veille sur les projets et démarcher des clients potentiels en étroite collaboration avec la direction commerciale du siège,
- Participer au développement de la clientèle et à la conquête de nouveaux clients,
- Monter en coordination avec la direction et l'agence de Lens les offres commerciales et la mise au point des contrats,
- Faire réaliser l'exécution des contrats qui lui sont confiés par nos clients,
- Contrôler la rentabilité, la qualité d'exécution et les délais de réalisation,
- Alerter la direction de toute dérive ou de risque d'écart par rapport aux objectifs programmés,
- Participer aux bilans de fin de contrats et aux retours d'expérience.

Activités annexes

- Reporter régulièrement auprès de la direction sur l'activité de l'agence : Suivi commercial et de la clientèle, Suivi des affaires et des contrats, Suivi des évolutions,
- Intégrer la démarche qualité dans l'entreprise,
- Veiller à la mise en œuvre et à la bonne application des règlements et normes.

Savoir-faire et connaissances spécifiques nécessaire

- Capacité commerciale, connaissance du milieu industriel,
- Capacité de management, d'encadrement et d'entraînement de l'équipe afin de mener à bien les projets suivant les critères de coûts, de qualité et de délais impartis dans une dynamique de succès,
- Maîtrise des techniques de management et de gestion de service,
- Connaissances du cadre contractuel et législatif des métiers de l'ingénierie,
- Connaissance de la construction tout corps d'état : pollutions, géotechnique, VRD, fondations, structures, corps d'état secondaires (architecturaux), fluides et génie climatique, génie électrique, procédés industriels de nos clients...
- Connaissance des contraintes réglementaires environnement ICPE, urbanisme, APSAD, FMG, Code du Travail, RT, etc.,
- Connaissance des organisations de management alternatifs, HQE, BIM, BREEAM.

Compétences comportementales requises

- Communicant,
- Qualités managériales afin d'encadrer et d'obtenir l'adhésion aux objectifs de l'entreprise,
- Réactivité et disponibilité,
- Rigueur, autonomie et forte capacité d'organisation,
- Compréhension des procédés industriels et des préoccupations des clients,
- Appropriation de la culture familiale de l'entreprise.