

## **B-ressource**

### **Cabinet de conseil en ressources humaines**

#### **Recrute pour son client :**

## **FACILITEM**







### **18 Collaborateurs – 10 Millions € de Chiffre d’Affaires**

Facilitem est une société spécialisée dans la réalisation de projets clé en main TCE (Tous Corps d'Etat), elle accompagne ses clients de la recherche des locaux aux transformations et évolutions souhaitées au cours du temps. Facilitem traite toutes les problématiques liées à un projet en mobilisant une équipe autour de chaque opération et intervient sur tous les sujets concernant l'aménagement.

#### **Un(e) Chargé d'affaires/Développeur commercial bureaux (H/F)**

Vous reportez à la Direction Générale.

#### **Votre mission**

-  Vous détectez de nouveaux marchés dans l'aménagement de bureaux et assurez la consolidation de la clientèle existante en animant et développant un réseau de consultants immobiliers.
  
-  Après identification du circuit décisionnel chez ses prospects et clients, vous concentrez vos efforts de vente sur l'ensemble des services proposé par Facilitem dans le domaine des Bureaux de petites et moyennes surfaces - supérieur ou égal à 300M².
  
-  Vous conduisez vos projets en vous appuyant sur des équipes internes : dessinateur/pilotes chantiers pour optimiser le développement de vos affaires avec sens des priorités, rigueur, proximité-client et réactivité.
  
-  Force de proposition, vous élaborez les solutions les plus pertinentes après avoir identifié les besoins du client.
  
-  Autonome, vous êtes responsable de l'établissement des devis, de la bonne exécution des travaux jusqu'à la livraison finale une fois le chantier terminé.
  
-  Vous assurez une veille technologique tant sur les offres de la concurrence que sur les évolutions « produits » du secteur.

### Votre profil

- De formation commerciale supérieure, vous justifiez d'une première expérience de développement commercial dans un domaine similaire incluant la supervision technique des projets.
- Vos réflexes commerciaux vous permettent de développer votre réseau en vue d'étoffer votre portefeuille-clients.
- Idéalement doté d'une double culture commerciale et technique, vous connaissez de préférence l'environnement du bâtiment ou plus généralement la gestion de projets dans le second œuvre.
- Votre intérêt pour le secteur vous permet d'interpréter les dossiers, les devis et de coordonner puis valider les offres des sous-traitants (Métrés, coûts associés...).
- Autonome, vous êtes force de proposition et capable de mener des négociations, après avoir identifié les circuits décisionnels en veillant à la rentabilité de leurs transactions.
- Vous démontrez une capacité à concrétiser des affaires sur des cycles de 2 à 3 mois ou diplomatie, structure, pédagogie et persévérance sont nécessaires.
- Vous êtes en mesure de vous intégrer dans une entreprise à taille humaine, à court circuit décisionnel exigeant autonomie, engagement et esprit entrepreneurial.

### Nous vous offrons

Une entreprise à taille humaine dotée d'une forte culture « clients » et encourageant l'initiative.

Un fort esprit d'équipe fondé sur la polyvalence et la solidarité.

Une rémunération à hauteur de vos responsabilités - Véhicule de fonction – Ordinateur et téléphone portable.

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la référence CHBUREAUX par courrier électronique à l'adresse suivante :

[cschneider@b-ressource.com](mailto:cschneider@b-ressource.com)