

Chargé de développement commercial et Marketing opérationnel – Construction/ Santé - CDI

Elleboss, cabinet de recrutement, recherche pour son client, une entreprise d'ingénierie, bureau d'études en bâtiment, tout corps d'état, spécialisée dans la santé, la recherche et l'industrie basé à Villebon sur Yvette, un profil de Chargé(e) de développement commercial afin de faire son grandir son équipe.

Vos missions :

- Participer aux réponses à appels d'offres
- Développer le portefeuille clients
- Constituer les équipes de compétences pour répondre aux appels d'offres

Nous recherchons un profil possédant un réseau actif des décideurs du domaine de la santé : aménagements, réhabilitations, construction de bâtiments neufs.

Idéalement, le profil a une expérience en cabinet d'architecture ou bureau d'études ingénierie, ou construction.

Vos missions :

Rattaché(e) au Directeur commercial, vos missions seront les suivantes :

Prospection de nouveaux clients et partenaires

- Identifier et contacter de nouveaux prospects via divers canaux (réseaux sociaux, salons professionnels, recommandations, etc.).
- Développer et entretenir un réseau de partenaires potentiels pour élargir l'offre commerciale de l'entreprise.
- Réaliser des études de marché pour identifier les opportunités de croissance.

Constitution des équipes

- Participer à la sélection et à la constitution des équipes pour répondre aux appels d'offre.

Valorisation de l'expertise technique de l'entreprise

- Promouvoir les compétences techniques et les succès de l'entreprise auprès des prospects et des partenaires.
- Organiser et animer des réunions techniques pour mettre en avant le savoir-faire de l'entreprise

Marketing opérationnel

- Élaboration des candidatures et des offres commerciales
- Rédiger des propositions commerciales attractives et adaptées aux besoins des clients potentiels.
- Préparer et soumettre des dossiers de candidature pour les appels d'offres.

Relations avec les clients et les Équipes Projets

- **Représentation de la société :**

- Représenter la société auprès de la clientèle et promouvoir ainsi le développement de son image de marque.
- Assurer l'interface avec le client et devenir un interlocuteur privilégié pour lui.
- Obligation de conseil envers le client pour garantir sa satisfaction et la pertinence des solutions proposées.

- **Communication et collaboration**

- Communiquer intensivement avec les intervenants et le chef d'entreprise.
- S'assurer de l'adéquation des propositions avec les attentes du client.

- Respecter les procédures qualité en vigueur (informatique, feuilles d'heures, sécurité sur le chantier, etc.).
- **Relation avec le Chef d'Entreprise**
- **Feedback et reporting**
 - Développer des actions de feedback auprès du chef d'entreprise au minimum une fois par semaine sous forme de reporting.
 - Proposer des actions correctives opérationnelles en fonction des retours et des besoins identifiés.

Votre profil :

- De formation Bac + 3/5 en commerce ou marketing + connaissance / expériences dans le domaine bâtiment/construction idéalement dans la santé
- Minimum 3 ans d'expérience, maximum 10 ans

Compétences :

- Excellentes compétences en communication orale et écrite.
- Maîtrise des techniques de prospection et de négociation.
- Capacité à travailler en équipe et à gérer plusieurs projets simultanément.
- Connaissance des outils de marketing digital et des logiciels CRM.
- Capacité à analyser les données et à élaborer des stratégies basées sur les résultats.

Savoir-être

- Proactivité et esprit d'initiative.
- Sens de l'organisation et rigueur.
- Créativité et capacité à innover.
- Aptitude à travailler sous pression et à respecter les délais.

Attractivité

- Tickets restaurant, mutuelle, 2 séminaires par an.