



Chargé d'affaires (H/F)



Acheter - Commercialiser

■ Achats - Commerce

Véritable interface avec les clients, il joue un rôle pivot en proposant des solutions adaptées aux besoins de l'entreprise, en suivant intégralement les projets, de l'élaboration du devis jusqu'à la facturation.

MISSION PRINCIPALE

Il réalise le pilotage et le suivi d'une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions). Il est le lien entre le client et les services de l'entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers.

ACTIVITÉS

- Développement commercial
- Gestion et suivi des projets
- Négociation et rédaction de contrats

COMPÉTENCES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Analyser les besoins du client
- Répondre aux appels d'offres



- Prospecter de nouveaux clients en termes de faisabilité et rentabilité
- Fidéliser les clients existants sur un secteur géographique donné
- Négocier avec les clients
- Suivre et coordonner les opérations
- Coordonner les études techniques et les études de prix
- Rechercher des partenaires et sous-traitants éventuels
- Assister les clients
- Assurer le transfert du dossier aux équipes chargées de la production
- Respecter la législation sociale et le droit commercial

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- S'approprier l'objectif de production
- Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- Etre capable de travailler seul ou en équipe et rendre compte de son activité
- Apprendre de nouvelles méthodes et de nouvelles procédures
- Adapter ses comportements à des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, services connexes)
- Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- Etre capable de partager ses expériences et sa pratique

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Pratiquer l'anglais
- Exploiter les outils informatiques et numériques
- Utiliser des outils de communication
- S'adapter aux évolutions des réglementations
- Conduire la gestion d'un projet

MÉTIERS DE PROXIMITÉ

PROCHE

● Directeur commercial (H/F)



- Technicien support clients (H/F)
- Technico-commercial (H/F)

ÉLOIGNÉ / ÉVOLUTION

- Directeur d'entreprise (H/F)
- Ergonome (H/F)

AXES DE MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

MÉTIERS AVOISINANTS

- Acheteur industriel (H/F)
- Technico-commercial (H/F)

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

- Directeur commercial (H/F)

ACCÈS AU MÉTIER

LES CQPM

- La mise en œuvre des opérations de protection et d'acheminement des éléments
- Technico-commercial industriel

LES DIPLÔMES

Au niveau Bac+2 :

- BTS management des unités commerciales



- BTS négociation et relation client

La formation peut se compléter par une Licence Professionnelle Commerce (option commercialisation des biens et services interentreprises)

Un Bac+5 en écoles de commerce ou d'ingénieurs, en universités

Plusieurs certifications permettent d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE :

- CQPM Technico-commercial industriel
- CQPM Gestionnaire de flux de commandes à l'international
- CQPM Technicien chargé d'affaires en ingénierie énergétique