

Responsable Développement Commercial H/F

REGION RHONE-ALPES

Tertiaire, Santé, Industrie, Laboratoires

Dans le cadre de sa stratégie de développement d'activités sur la Région Rhône Alpes, le Groupe **TEM PARTNERS** (110 personnes, 11 m€ CA)

Recherche

Un(e) Responsable du Développement Commercial

pour les secteurs Tertiaire, Santé, Industrie, Laboratoires.

A propos de TEM Partners - www.tempartners.com

Spécialiste en Ingénierie du groupe ARCHING (330 personnes, implanté en France, Pologne, Chine et Liban), TEM Partners (110 personnes, 11 m€ CA) propose une offre d'ingénierie complète multi technique et tous corps d'état (TCE) allant de l'étude de faisabilité jusqu'à la réception finale. TEM Partners a développé depuis 1975 un savoir-faire spécifique dans la conception, le suivi et l'exécution de projets à haute technicité.

TEM Partners se démarque dans le secteur tertiaire et le résidentiel. Il est également présent dans le secteur industriel « sensible » et les milieux confinés tels que la santé, les laboratoires et l'agroalimentaire

TEM Partners est présent à Lyon (siège), Paris et Aix-en-Provence.

Notre activité s'articule autour des métiers de maîtrise d'œuvre technique, de management de projets, de conduite d'opérations, d'imagerie 3D / modélisation / BIM, et d'audits techniques.

Des exemples de références emblématiques : Le laboratoire P4 de santé Jean Mérieux, le CHU de Beyrouth, 2 usines de transformation de lait en Chine, l'ancien Hôtel Dieu de Lyon, le Médipôle Lyon Villeurbanne...

Missions principales :

Rattaché(e) au Directeur du Développement Commercial, vous êtes le promoteur de nos savoir-faire dans le secteur de l'Ingénierie du Bâtiment appliquée aux secteurs Tertiaire, Santé, Industrie, Laboratoires.

Vous serez l'interlocuteur privilégié des donneurs d'ordres, vous représenterez commercialement l'entreprise auprès des clients (principalement en France, région Rhône-Alpes Auvergne et ponctuellement en Ile de France.).

Vous élaborerez un plan d'action commerciale avec votre Direction. Vous contribuerez au développement du Chiffre d'affaires de l'entreprise et du portefeuille clients en prospectant un cœur de cible déjà recensé en accord avec la stratégie commerciale du Groupe et de nouveaux clients (Maîtres d'Ouvrages, Architectes, Aménageurs, MOD, etc.), opérant dans les secteurs Tertiaire, Santé, Industrie et Laboratoires, du secteur Public comme Privé.

Dans le cadre de vos fonctions, vous devrez, entre autres :

- Détecter les projets à venir, les appels d'offres, les pistes et projets significatifs et proposer une sélection à votre Direction.
- Tisser, créer et renforcer votre réseau auprès de la clientèle-cible
- Participerez à l'élaboration des propositions d'honoraires jusqu'à la signature des contrats (analyse d'appel d'offres, préparation d'offre, estimation des honoraires, bouclages d'offres, etc.)
- Négocier avec les différents intervenants (clients, promoteurs, architectes, Maître d'Ouvrage, donneurs d'ordre, partenaires groupement, collectivités etc...) jusqu'à la signature des marchés
- Réaliser un reporting à la hiérarchie (suivi actions commerciales, satisfaction clients, résultats financiers, prises de commandes et marges cibles, ...)
- Participer à des évènements commerciaux (manifestations publiques, cérémonies, salons, et/ou inaugurations).

Cette liste n'est pas exhaustive.

Formation

De formation supérieure ingénieur (Bac+3 à Bac+5) ou issu d'un cursus Commercial (grandes écoles HEC / Sup de Co) vous disposez d'au moins 10 ans d'expérience professionnelle dans un poste similaire (si possible Ingénierie du bâtiment, de l'industrie ou de la construction).

Cette expérience a eu lieu - si possible - dans un groupe en développement et à l'international.
Le/la candidat(e) recruté(e) aura développé avec succès un portefeuille clients.

Profil :

Homme/ Femme expérimenté(e) vous avez développé votre réseau de contacts clients, maîtres d'ouvrage, donneurs d'ordre et partenaires (ex. Entreprises Générales, Architectes, etc.) et vous êtes apporteur de solutions.

Vous savez concilier autonomie commerciale et travail en équipe.

Vous êtes honnête, transparent et endurant. Vous savez entretenir qualitativement et quantitativement votre réseau et travaillez sur le long terme.

Votre excellent relationnel et votre goût du contact font de vous un interlocuteur de choix.

Votre présence et votre charisme sont appréciés.

Votre capacité d'adaptation ainsi que la compréhension technique des projets sont deux de vos meilleurs atouts.

Vous êtes définitivement tourné(e) vers la satisfaction du Client.

Vous maîtrisez l'ensemble des modes de dévolution des marchés des plus simples au plus complexes (MGP, C/R ...) et êtes à l'aise avec les outils CRM et savez remonter l'information à votre Direction.

La maîtrise de l'anglais est indispensable.

Localisation du poste

Poste basé à LYON.

Déplacements réguliers en Rhône-Alpes, ponctuels en Ile de France.

Déplacements possibles à l'étranger.

Rémunération

Annuel brut fixe et bonus annuel à définir selon profil en fonction des objectifs réalisés, fixés préalablement avec la Direction Générale.

Avantages divers

Mutuelle Groupe, véhicule de fonction, participation, PC + Smartphone

Type d'emploi

CDI, Temps plein

Prise de Fonction

Dès que possible.