

FICHE DE POSTE CADRE

CHARGÉ D'AFFAIRES

Le chargé d'affaires technique analyse les besoins du client et propose une offre technique et commerciale adaptée. Il est responsable de la bonne exécution du projet et est l'interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise. Il assure également le suivi d'un portefeuille client avec pour objectif de fidéliser le client et de valoriser le portefeuille.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Recherche de nouvelles opportunités commerciales

- Répondre aux appels d'offres en partenariat avec les équipes du bureau d'études.
- Assurer une veille économique sur le marché (suivre l'actualité des clients et prospects) afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales.
- Suivre et anticiper les offres des concurrents pour identifier leurs avantages et leurs faiblesses.
- Participer à des conférences, à des salons et des réseaux d'affaires liés au secteur d'activité de l'entreprise.

Participation à l'élaboration de la proposition commerciale

- Analyser les besoins et les attentes du client pour apporter des solutions techniques et financières adaptées.
- Participer aux études de faisabilité technique du projet, via l'élaboration du cahier des charges.
- Collaborer au montage financier du dossier.
- Négocier le contrat avec le client.
- Présenter et défendre le projet auprès du client.

Élaboration de la conception du projet

- Élaborer le projet en adéquation avec le cahier des charges défini et validé par le client.

- Établir les structures du projet et ses règles de fonctionnement (méthodes, outils de pilotage...).
- Définir les objectifs et les ressources nécessaires (humaines, techniques, financières, délais) à la bonne exécution du projet et ajuster les moyens si nécessaire.
- Former et animer des réunions avec les acteurs intervenant sur le projet afin d'effectuer les choix et l'affectation des ressources, en fonction des différentes contraintes.
- Mesurer les risques pouvant intervenir au cours de la réalisation.

Suivi de la réalisation du projet

- Superviser et coordonner le travail de l'ensemble des acteurs internes et/ou externes (prestataires, sous-traitants).
- Assurer tout au long du projet un soutien fonctionnel et technique aux équipes en charge de la réalisation.
- Suivre et contrôler le déroulement du projet, l'exécution du planning et le respect du budget en faisant des points réguliers avec l'ensemble des partenaires : présentations sur l'avancée du programme, validation des avancées...
- Assurer le " reporting " des activités auprès du client et garantir sa satisfaction.
- Gérer le projet sur le plan administratif et financier (relances, facturation, gestion des litiges...).
- Se tenir informé des innovations technologiques liées au produit et au secteur d'activité de l'entreprise afin d'optimiser la qualité de la prestation et d'anticiper les demandes des clients.

ACTIVITÉS ÉVENTUELLES

Le chargé d'affaires technique peut s'impliquer fortement dans la croissance commerciale de l'entreprise en assurant un travail de prospection et de développement du réseau de partenaires techniques et commerciaux. En animant ce réseau, il renforce le portefeuille clients et optimise l'offre technique de l'entreprise. L'activité commerciale est favorisée s'il possède un carnet d'adresses important ou un réseau professionnel large. Il peut aussi être amené à piloter directement des équipes projets constituées de profils techniques : chefs de projets, conducteurs de travaux et architectes dans le bâtiment, ingénieurs. Lorsqu'il prend la place de chef de projet, il peut jouer un rôle de management. Le chargé d'affaires technique peut aussi sélectionner les équipes techniques qui interviendront chez le client : entreprises partenaires, fournisseurs...

VARIABILITÉ DES ACTIVITÉS

Le champ d'intervention de Le chargé d'Affaires est très varié :

- Commercial : prospection de nouveaux clients, recherche développement du réseau de prescripteurs commerciaux. Il intervient alors davantage sur les phases de négociation. Il négocie les contrats et les renouvellements. Il communique auprès des clients sur les nouvelles offres de service de l'entreprise : nouvelles prestations, évolutions technologiques. En collaboration avec l'équipe en charge de la réalisation, il suit la réalisation, mais son rôle est avant tout de faire vivre et développer le portefeuille client de l'entreprise.
- Technique : A terme il devient expert dans le domaine d'activité de l'entreprise et est capable de prodiguer des conseils plus pointus au client. Il peut ainsi proposer des variantes techniques du projet de base. Il peut avoir aussi un rôle managérial plus prononcé auprès des équipes de production. Son activité de gestion et de coordination de projets est particulièrement marquée.

PROFIL

Diplômes requis

- École d'ingénieurs généraliste ou spécialisée dans le domaine d'activité de l'entreprise
- 3^e cycle universitaire (Master) technique spécialisé dans le domaine d'activité de l'entreprise, un 3^e cycle en marketing/vente est particulièrement apprécié
- École supérieure de commerce, avec spécialisation dans le management de projet

Durée d'expérience

Ce poste s'adresse principalement aux cadres ayant une première expérience de 2 à 3 ans idéalement au sein du département commercial ou technique d'une entreprise ou d'un bureau d'études.

COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques

- Des connaissances techniques sont primordiales afin d'appréhender la demande du client et analyser ses besoins
- Bonnes connaissances du secteur d'activité de l'entreprise et du marché associé

- Bonne connaissance du fonctionnement de l'entreprise afin d'agir en interaction avec les différents départements de l'entreprise
- Solides connaissances des techniques de gestion de projet (expression des besoins, planning, cahier des charges...) et des différents outils associés
- Compétences managériales

Aptitudes professionnelles

- Excellentes qualités relationnelles et de communication pour assurer une bonne gestion de la relation client
- Leadership afin d'animer, motiver et mobiliser une équipe de collaborateurs
- Qualités d'écoute pour comprendre les besoins des clients et des prospects
- Qualités d'organisation afin de définir les priorités d'action et l'allocation des moyens
- Persévérance et bonne résistance au stress car les projets sont souvent soumis à des contraintes fortes (financières, délais)
- Sens de la négociation et de la diplomatie pour interagir avec différents interlocuteurs
- Flexibilité et disponibilité car les imprévus sont nombreux
- Force de conviction et d'argumentation pour convaincre tant en interne qu'en externe
- Sens des délais et du résultat afin d'évaluer et d'optimiser le temps et les moyens nécessaires pour la réalisation des différents étapes du projet
- Adaptabilité afin de collaborer avec l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise
- Esprit d'anticipation pour détecter et évaluer les problèmes pouvant perturber le bon déroulement du projet
- Mobilité car les déplacements sont fréquents

REMUNERATION SELON PROFIL

- Entre 25 et 30 k€ pour un débutant sans expérience significative
- Entre 30 et 35 k€ pour un débutant avec expérience d'au moins 2 ans (alternance, stage, CDD)
- Entre 35 k€ et 45 k€ pour un jeune cadre (2 à 5 ans d'expérience)
- >45 k€ pour un cadre expérimenté