



Chargé d'Affaires TCE - Amiante (H/F) - Toulouse Toulouse, Occitanie

Harry Hope, cabinet de recrutement accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l'international. Afin de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géographique.

Nous recherchons un(e) :

Chargé d'Affaires TCE - Amiante (H/F) - Toulouse

Votre mission :

Manager à part entière, le Chargé d'Affaires TCE (H/F) est le représentant de la direction vis-à-vis des ouvriers employés sur les chantiers, le chargé d'affaires s'assure du bon respect des règles d'hygiène et de sécurité, des règles de droit social. Il participe le cas échéant à la mise en oeuvre du pouvoir disciplinaire de l'employeur.

En tant que chef de projet, le chargé d'affaires établit le lien entre les différents services de l'entreprise pour la bonne exécution de son chantier. Par ailleurs, il s'approprie le chiffre, valide les plans réalisés en interne ou en externe et planifie les différentes étapes de son chantier en fonction des autres corps d'état intervenant, des préconisations des architectes.

Le Chargé d'Affaires TCE (H/F) est aussi un gestionnaire qui s'assure du bon respect du budget qu'il s'efforce d'améliorer grâce à une optimisation de ses commandes fournisseurs, d'affectation de sa main d'oeuvre, et d'un recours maîtrisé à la sous-traitance.

Ses missions principales sont :

- D'analyser les besoins de ses clients
- De trouver des solutions adéquates
- De maîtriser les risques de ses propositions
- De négocier et de rédiger les contrats
- D'effectuer le suivi de la rentabilité commerciale prévisionnelle
- D'entretenir des liens avec sa clientèle
- De chercher de nouveaux prospects
- Repérer et cibler les futures affaires
- Étudier les appels d'offres, prospecter de nouveaux clients en termes de faisabilité technique, calendrier et de 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
- Rédiger offres et contrats
- Assister les clients
- Assurer le transfert du dossier aux équipes chargées de la production

Le poste est à pourvoir sur Toulouse avec des déplacements sur l'Occitanie.

Votre Profil :

Compétences :

- Sens de la négociation commerciale incluant des caractéristiques techniques
- Gestion de projet et de planning
- Sens du service et relationnel adapté
- Forte capacité d'adaptation

Référence

23020112530

Date de publication

01/02/23

Entreprise

Harry Hope

Région

Occitanie

Ville

Toulouse

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Parfaite connaissance du secteur d'activité de son entreprise

La polyvalence, le sens commercial et la connaissance du secteur d'activité de l'entreprise sont des qualités essentielles pour ce métier. A ces compétences s'ajoutent :

- l'art de la négociation
- l'organisation
- les aptitudes relationnelles
- la capacité à identifier une clientèle potentielle
- l'autonomie dans ses actions
- un bon relationnel
- de l'inventivité
- du dynamisme
- un esprit d'équipe

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Lieu : Toulouse (31)