



## Chef d'Agence Génie Climatique H/F

Toulouse, Occitanie

Envie d'un nouveau challenge dans un secteur dynamique ?

Vous avez une expérience commerciale réussie dans le secteur et vous souhaitez développer vos qualités de manager et de gestionnaire dans une entreprise à taille humaine, en plein développement, alors ce poste vous intéresse.

Nous recherchons pour l'un de nos clients, spécialiste de la distribution de matériel de plomberie, sanitaire et chauffage et climatisation, son prochain chef d'agence H/F pour contribuer à son développement.

Cette entreprise, à taille humaine, est reconnue pour son expertise et son engagement auprès de ses clients professionnels.

Adhérente d'un réseau d'indépendants, leader national sur son marché, l'entreprise s'appuie sur des valeurs fortes : proximité, innovation, réactivité et satisfaction client.

Avec une équipe compétente et ses atouts : salle d'exposition, site internet performant, stock adapté, elle poursuit son développement dans un environnement dynamique et exigeant.

### Chef d'Agence Génie Climatique H/F

#### Votre mission :

Basé(e) dans la région toulousaine, vous serez responsable de la bonne gestion et du développement commercial de l'agence, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.

Votre objectif : assurer la satisfaction client tout en pilotant efficacement les activités de l'agence avec comme principales missions :

#### Développement commercial :

- Définir, mettre en oeuvre et suivre l'efficacité de la stratégie commerciale en collaboration avec la direction.
- Identifier les opportunités de croissance (nouveaux marchés, services innovants).
- Développer et fidéliser un portefeuille clients/prospects par un management dynamique et motivant.
- Organiser et animer des actions commerciales (événements, promotions...).
- Suivre la satisfaction des clients et proposer des solutions adaptées.

#### Management et recrutement :

- Fédérer et motiver votre équipe pour atteindre les objectifs fixés.
- Recruter, intégrer et accompagner les nouveaux collaborateurs.
- Animer des réunions régulières et promouvoir les projets de l'entreprise.

#### Gestion opérationnelle de l'agence :

- Piloter l'agence au quotidien à l'aide d'outils de reporting et de gestion.
- Optimiser la gestion des stocks pour garantir la satisfaction client.
- Assurer le respect des procédures (facturation, litiges, recouvrement...).
- Atteindre les objectifs financiers et opérationnels fixés.

#### Relation avec les fournisseurs :

- Gérer et optimiser les partenariats avec les fournisseurs et négocier les meilleures conditions.
- Participer aux négociations stratégiques avec le dirigeant.
- Veiller à la qualité des approvisionnements et des stocks.

#### Référence

24121617470

#### Date de publication

16/12/24

#### Entreprise

Ambition Way

#### Région

Occitanie

#### Ville

Toulouse

#### Secteur

Bâtiment

#### Type de contrat

- Temps plein
- CDI

**Votre Profil :**

NIVEAU DE FORMATION :BTS, BUT, MASTER GENIE THERMIQUE et/ou  
COMMERCE

**COMPETENCES TECHNIQUES - SAVOIR FAIRE :**

- Connaissance des produits en plomberie, sanitaire, chauffage et climatisation
- Maîtrise des techniques commerciales et de négociation
- Aptitude au management
- Connaissance des logiciels de gestion commerciale, CRM, bureautiques

**APTITUDES PROFESSIONNELLES - SAVOIR ETRE :**

- D'un esprit entrepreneurial, vous avez la capacité de prendre des décisions, de gérer les priorités et de travailler dans un environnement dynamique et réactif
- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), autonome, force de proposition et avez le sens des responsabilités.

Votre sens du service clients, votre intérêt prononcé pour les challenges et vos qualités managériales seront des atouts pour réussir dans ce poste.

NIVEAU D'EXPERIENCE : Expérience technico commerciale réussie de 10 ans dans le domaine dans le secteur et idéalement aussi sur une fonction de responsable de secteur ou d'agence

**Conditions d'emploi :**

CDI avec une période d'essai de 3 mois, renouvelable,  
(Durée hebdomadaire de l'entreprise 35 heures sur 4 ou 5 jours)

La fourchette de rémunération proposée de 35000euros à 45000euros est fonction de l'expérience et se compose d'une partie fixe et variable sous la forme de primes mensuelles et annuelles basées sur des objectifs.

Prime d'intéressement annuelle selon les résultats de l'entreprise

Voiture de fonction, téléphone professionnel, PC portable  
Mutuelle d'entreprise et tickets restaurant

Un programme d'intégration et des formations sont prévus pour accompagner votre réussite

Un environnement avec une équipe soudée et dynamique et un cadre de travail stimulant.

Région de Toulouse