

Chargé d'affaires (H/F)

42400 St Chamond [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

ACTUAL est une entreprise renommée dans le domaine du recrutement et de la formation professionnelle. Elle se distingue par son expertise et son engagement envers ses clients et candidats. Nous sommes fiers de faire partie d'un réseau comptant 600 agences, ce qui nous permet d'avoir une portée nationale étendue.

De plus, avec 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, nous offrons des solutions complètes pour répondre à tous les besoins en matière de ressources humaines. Nous croyons fermement que chaque individu a un potentiel unique à offrir, et c'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour créer des opportunités enrichissantes tant pour les entreprises que pour les candidats.

Le poste

Le Pôle Recrutement CDD/CDI ACTUAL recherche pour son client, une société spécialisée dans l'étude et la réalisation des armoires électriques industrielles de distribution et de process, un Chargé d'affaires H/F. Vous évoluez dans une structure d'environ 35 personnes, reconnue dans son domaine d'activité depuis plus de 30 ans. Au sein de l'entreprise, véritable spécialiste du câblage électrique industriel pour armoire, vous évoluez sous la responsabilité directe du Directeur général. Vos principales missions sont :

- . Rédiger les devis, la facturation et les situations de ses chantiers
- . Effectuer les calculs techniques et technico-économiques
- . Participer aux réunions et visites de chantier
- . S'assurer que les moyens de sécurité nécessaires et adaptés soient mis en place sur les chantiers
- . Rédiger les documents « sécurités » en lien avec le service QHSE
- . Gérer la planification des interventions selon les plannings établis
- . Réaliser les demandes d'achats et sous-traitance en lien avec les activités
- . Négocier avec les fournisseurs, les clients et les autres interlocuteurs
- . Réaliser les REX et les bilans d'affaires sur ses projets
- . Gérer et développer son portefeuille clients

Vous êtes en lien permanent avec la direction, les Techniciens BE, les chefs de chantier et les chefs d'équipes. Vous assurez la liaison entre les clients, les équipes internes et les sous-traitants et vous prenez en charge les aspects commerciaux, techniques et financiers des affaires.

Zone d'activité : le poste est basé dans le secteur de St-Chamond, des déplacements au niveau local voire régional sont à prévoir (pas de découchage)

Horaire et statut : Cadre (forfait jour), du lundi au vendredi midi (démarrage à 7h30 le matin lors de la phase d'intégration. Vendredi après-midi de libre)

Rémunération et avantages : 47-55K (12 mois) + intéressement-participation (équivalent 13e mois) + véhicule de fonction + chèque cadeaux + chèque vacances + prime de Noël (environ 600€)

Le profil recherché

Vous êtes (idéalement) issus d'une formation technique de type BAC+2/+3 dans les domaines de l'électrotechnique. Vous avez des connaissances en réglementations, en relations commerciales et en sécurité. Vous savez analyser et anticiper les besoins des clients et les fidéliser. Vous êtes à l'aise avec l'exercice de la négociation. Vous êtes en capacité de coordonner les études techniques et les études de prix. Vous savez conduire et gérer un projet. Vous avez un certain leadership et vous êtes en capacité de manager (les techniciens, les monteurs, les chefs de chantiers, etc.).

Vous avez (idéalement) une première expérience réussie sur une fonction similaire. Vous êtes (idéalement) en capacité d'apporter des affaires. Nous attendons votre candidature. Pour postuler : stetienne.recrutement@ergalis.fr ou par téléphone au 06 13 29 39 24