

Chargé(e) d'affaires (H/F)

92100 BOULOGNE BILLANCOURT [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI

Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Avec ses 600 agences réparties sur tout le territoire français, Actual est un partenaire incontournable pour les entreprises en quête de talents. En plus de son réseau étendu, Actual dispose de 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, ce qui lui permet d'offrir des solutions complètes et personnalisées à ses clients. Devenir collaborateur Intérimaire chez Actual, c'est vous assurer de nombreux avantages tels que CE, un livret Actual à 12%...

Notre agence Leader Paris Tertiaire recherche pour l'un de ses clients, spécialisé dans l'équipement de recharge de véhicules électriques, **un(e) chargé(e) d'affaires en CDI**.

Le poste

Le/la Chargé(e) d'affaires développe et gère les projets d'infrastructures de recharge pour véhicules électriques auprès des copropriétés et des entreprises. Il/elle assure la prospection, la relation client, la gestion technique et commerciale des projets, depuis leur conception jusqu'à leur mise en service, dans un contexte en forte croissance.

Vos missions seront les suivantes :

1. Développement commercial

- Établir et entretenir des relations stratégiques avec les secteurs résidentiels collectifs et tertiaires.
- Promouvoir l'offre auprès des syndicats de copropriété, entreprises et prescripteurs.
- Mener des actions de prospection ciblées (phoning, salons, réseaux professionnels).
- Représenter la société lors de salons, réunions et événements sectoriels.

2. Gestion de projets :

- Effectuer des visites de sites (parkings, bâtiments), rencontrer les clients et réaliser des relevés techniques.
- Analyser les besoins techniques des clients pour adapter nos solutions de recharge.
- Rédiger des propositions commerciales attractives, intégrant les dispositifs d'aides (CEE, Logivolt, Advenir).
- Suivre les projets de bout en bout, de l'initiation à la mise en service, en coordination avec les équipes internes.

3. Relation client et fidélisation :

- Assurer la satisfaction continue des clients par un suivi rigoureux.
- Développer une relation de confiance durable, génératrice de nouvelles opportunités (upsell/cross-sell).
- Garantir la qualité et la pertinence des solutions proposées.

4. Pilotage et reporting :

- Utiliser le CRM interne pour assurer un suivi structuré et efficace des affaires.
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marge fixés.
- Assurer un reporting régulier à la direction commerciale.

Démarrage : Dès que possible

Contrat : CDI

Localisation : Boulogne-Billancourt (92)

Rémunération et avantages :

- 28 à 35K€ (selon profil)
- Prise en charge partielle des frais de restauration (RIE situé à proximité).
- Mutuelle d'entreprise avantageuse (BTP).
- Remboursement à hauteur de 50% des frais de transport (forfait Navigo).
- Mise à disposition d'un véhicule électrique de notre flotte pour vos déplacements professionnels.
- Une excellente ambiance de travail au sein d'une équipe jeune, dynamique et ambitieuse.
- Locaux situés en plein centre de Boulogne-Billancourt, bien desservis par le métro (M10 et M9).
- Les locaux disposent d'un jardin privé pour des pauses détente.
- Espace détente avec évier, micro-ondes et réfrigérateur pour les snacks dans nos locaux.



Le profil recherché

- Vous êtes diplômé d'un Bac+3 (Licence technique) minimum, idéalement complété par un Master provenant d'une école de commerce.
- Vous avez une forte capacité en négociation commerciale et d'excellentes compétences relationnelles (indispensable)
- Vous faites preuve de rigueur intrinsèque, méthodologie précise, avec une constante détermination à faire progresser les projets assignés.
- Vous avez une capacité à travailler en autonomie tout en vous adaptant dans un environnement professionnel qui évolue rapidement.
- Vous avez de fortes prédisposition au travail collaboratif

Vous vous reconnaissez dans ce profil ? **Envoyez nous votre CV !**