

Chargé(e) d affaires btp (H/F)

92110 CLICHY [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de 4 métiers intérim et recrutement, acquisition de talents, développement des compétences, conseil RH.

Le poste

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous êtes responsable du développement commercial, de la négociation et de la fidélisation d'un portefeuille de partenaires BtoB. Véritable interface entre les clients et les équipes internes, vous contribuez activement à la performance commerciale et à la satisfaction client.

Vos missions principales:

1.Développement commercial

- Identifier et exploiter les meilleurs canaux de prospection.
- Mener les rendez-vous de découverte et de négociation.
- Contractualiser les partenariats dans le respect des process internes.
- Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de votre manager.

2.Animation et fidélisation du portefeuille

- Entretenir une relation commerciale durable avec les clients.
- Identifier de nouvelles opportunités de développement.
- Accompagner les clients dans la réussite de leurs projets.
- Assurer un suivi qualitatif et quantitatif de l'activité.

3.Interface client / production

- Garantir la fluidité et la qualité des dossiers transmis.
- Suivre les délais de traitement et prévenir les risques de non-conformité.
- Être un relais pédagogique auprès des clients.

4.Contribution aux nouvelles offres

- Participer à la réflexion et au déploiement de nouvelles offres mutualisées (Énergie/BTP).
- Tester les offres auprès de votre portefeuille et partager les retours terrain.

Nous vous proposons :

- Contrat : CDI
- Rémunération : 45 K€ + variable
- Statut : cadre
- Avantages : Intéressement attractif, TR, Mutuelle
- Poste basé à Clichy avec quelques déplacements

Le profil recherché

Issu(e) d'une formation supérieure, vous êtes passionné(e) par le développement commercial BtoB, idéalement dans les secteurs de l'énergie et du BTP. Votre expérience réussie en BtoB, vous permet d'adopter une approche conseil afin d'accompagner vos clients et répondre à leurs besoins.

Autonome et rigoureux(se), vous êtes un(e) profil commercial affirmé(e), orienté(e) résultats et performance, avec une réelle volonté de réussir. Vous développez votre portefeuille et travaillez efficacement en équipe. Vous êtes orienté(e) résultats. Vous êtes à l'aise avec les outils digitaux (CRM, reporting). Vous avez une appétence pour les sujets techniques liés à votre secteur.