

Société : ALLAMAN

Intitulé : Chargé d'affaires Grands Comptes (H/F)

Contexte :

« ALLAMAN Réservoirs », est une entreprise familiale d'une vingtaine de salariés qui conçoit et fabrique des réservoirs en aciers pour le stockage de liquide (hydrocarbure (60% du CA), eau, produits chimiques...,) pour tous types d'applications industrielles. Nous concevons de nouveaux produits adaptés à la transition énergétique.

Nos clients exercent dans les domaines suivants :

- Les installateurs pétroliers (Tokheim,....
- Les groupes nationaux de TP : Engie et ses filiales, Endel, Véolia, ...Colas, Bouygues, Ineo, Vinci...
- Entreprises agricoles (élevages, coopératives,...)
- Bureaux d'études : Gecos, Abea,
- Tuyauteurs : GPI,...
- Dépôts pétroliers : Rubis,...
- Industrie : fabricants de peinture, ...
- Biomasse, éolien, solaire.
- Les groupes électrogènes
- Les grossistes en matériaux et en chauffage
- Entreprises d'entretien, réparation et vidange de cuves.

Ils peuvent être des grands comptes ou des PME de l'industrie, des travaux publics et du bâtiment.

Les capacités de production permettent un développement commercial important.

Les réservoirs sont des équipements d'une valeur de 3 KE à 100KE suivant le volume et la complexité des applications associées.

Ce sont des produits qui se renouvellent peu (tous les trente ans) pour lequel il n'y a pas de service après vente.

Le chiffre d'affaires annuel est de 10 ME.

Il est réalisé par trois-chargés d'affaires.

ALLAMAN recrute un chargé d'affaires pour développer un portefeuille Grands Comptes (Total, Air liquide, EdF, Engie, Bouygues, ...)

Missions : (responsabilité, périmètre d'actions)

1. Sur tout le territoire français, le chargé d'affaires répond aux demandes des bureaux d'études qui sont des prescripteurs et qui conçoivent des installations complètes de distributions de pétrole ; de traitement et de collectes des eaux ; de stockage de produits chimiques pour l'industrie...ou bien des utilisateurs directs de ces équipements.

Belledonne Conseils, 102, rue de Belledonne 38530 Pontcharra.

EURL au capital de 7500 E. RCS de Grenoble : 445 285 257.

Organisme de formation N°82 38 03354 38 auprès du Préfet de la région Rhône Alpes.

Tel 04 76 71 98 35 Mail : phlecat@belledonne-conseils.com

2. Le chargé d'affaires doit questionner le client pour comprendre son besoin.
3. Il propose les équipements spécifiques qui donnent aux réservoirs leur usage final.
4. Il réalise un devis à partir de nos outils et de notre catalogue.

Ce chiffrage intègre le prix et la marge.

Suivant sa difficulté, chiffrer un devis prend de 10mn à 3h.

Il réalise autour de 2000 devis par an et 250 sont transformés en commande.

5. Il réalise un plan de lancement sur AUTOCAD ou SPACECLAIM en assemblant des éléments existants.

Il peut confier les plans de détails à un dessinateur.

6. Il enregistre la commande et suit la réalisation de l'affaire avec l'assistante commerciale et le responsable de production.

Objectifs :

Après une période de formation à nos produits, de prise de connaissance de nos outils et de notre réseau, la personne devrait réaliser un chiffre d'affaires autour de 1ME. Puis, lorsqu'elle sera plus expérimentée un chiffre d'affaires de 2.5 ME

Position dans l'organisation :

Sous la responsabilité directe du Directeur Général, il collabore avec deux autres chargés d'affaires et un dessinateur qui travaillent sur d'autres segments de marché.

Mode de rétribution. Rémunération annuelle, coefficients :

38.000 à 48.000 euros annuels + intéressement.

Convention collective des ingénieurs et cadres la métallurgie.

Moyens matériels et humains :

Autocad et SpaceClaim

Portable, mobile.

Lieu :

*Belledonne Conseils, 102, rue de Belledonne 38530 Pontcharra.
EURL au capital de 7500 E. RCS de Grenoble : 445 285 257.
Organisme de formation N°82 38 03354 38 auprès du Préfet de la région Rhône Alpes.
Tel 04 76 71 98 35 Mail : phlecat@belledonne-conseils.com*

Voiron.

L'essentiel du contact client se fait par téléphone et par mail.

Il faut prévoir des déplacements ponctuels, surtout les premières années.

Formation :

Formation technique Bac+2 mécanique ou bâtiment.

Ingénieur généraliste ayant fait sa formation en alternance.

Savoir lire un plan et un descriptif technique.

Parfaite maîtrise de la langue française.

Maîtrise d'Autocad et SpaceClaim ou Solidworks.

Expérience :

Au moins 3 ans dans la conception et la vente d'équipements et d'installations pour l'industrie et le BTP.

Expérience solide de la négociation avec les acheteurs des grands groupes industriels et du bâtiment

Connaissance du marché du stockage de l'eau : incendie, industriel, ...serait un plus

Personnalité :

Goût pour la technique et le commerce.

Etre rigoureux.

Quelle évolution possible ?

Avec l'évolution de l'entreprise.