

### CARTOGRAPHIE GROUPE

**Groupe de famille :** Commercial  
**Famille :** Commercial

### EXIGENCES DE L'EMPLOI

#### NIVEAU DE FORMATION SOUHAITE

Bac +5/6 – Ecole d'ingénieur ou Ecole de commerce

#### THEMES DE FORMATION

Construction – Commercial

#### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE SOUHAITEE

3 ans minimum dans la fonction de chargé de développement commercial ou collaborateur interne dans le cadre d'une mobilité transverse ayant 5 ans d'expérience en travaux ou études de prix

### ENVIRONNEMENT DU POSTE

#### INTERNES

Service études de prix - Juridique – Travaux

#### EXTERNES

Maîtrise d'œuvre - Maîtres d'ouvrage

### FINALITÉ

Assurer en autonomie l'interface entre le client, le bureau d'études et l'opération.

Gérer les négociations commerciales et s'assurer du bon déroulement de l'affaire jusqu'au transfert ou à la fin de la période de préparation.

### MISSIONS

#### SOUS LA RESPONSABILITE DU RESPONSABLE DE L'ACTIVITE OU DU DIRECTEUR COMMERCIAL / DEVELOPPEMENT :

##### Prospection et développement commercial

- Assurer les missions de prospection si son entité ne dispose pas de Chargé de développement commercial
- Tenir un fichier de prospection des affaires
- Valoriser et promouvoir le savoir-faire, les métiers, les innovations et concepts de l'entreprise avec l'aide des supports du groupe par le biais de communication externe (ex : cabines HVA, EIFFAGE Immobilier)
- Entretenir des relations régulières avec les partenaires existants et identifier leurs besoins

##### Négociation des affaires

- Préparer les affaires en amont
- Identifier les besoins et attentes du client et établir un plan d'action (propre à l'opération)
- Analyser les risques avec les services concernés
- Participer au suivi et au développement d'une affaire et assurer la négociation technique avec le bureau d'étude
- Intervenir pendant l'exécution du chantier pour garantir les prestations négociées à la demande du chantier
- Mener les négociations en autonomie dans le cadre de sa délégation de pouvoir
- Formaliser une proposition commerciale en collaboration avec les services études de prix, travaux et juridique

##### Suivi commercial des affaires

- En liaison avec les Etudes de prix, transmettre l'ensemble du dossier à l'équipe travaux une fois l'affaire conclue
- Assurer un suivi commercial au cours de l'exécution du chantier
- Assurer l'interface à la demande du chantier ou du Maître d'ouvrage
- Analyser les affaires perdues

##### Pilotage d'équipe

- Peut gérer une équipe

//

# RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F)

## COMPETENCES PRINCIPALES ATTENDUES DANS L'EMPLOI

COMPETENCES TECHNIQUES	NIVEAU MOYEN ATTENDU*
Anticiper et gérer les risques	3
Benchmarker les outils et les pratiques	2
Connaître les dispositifs de financement de son activité	3
Connaître l'économie de la construction	3
Connaître les techniques de gestion de projet	3
Connaître les législation(s) spécifique(s) de son activité	2
Connaître les logiciels métiers de son activité	3
Connaître les techniques de prospection de marche et/ou sourcing	3
Rédiger et mettre en forme des documents professionnels	3
Concevoir et suivre des tableaux de bord et reporting	2
Connaître les techniques commerciales	3
COMPETENCES COMPORTEMENTALES	NIVEAU MOYEN ATTENDU*
Animer une réunion	3
Faire preuve d'anticipation	3
Être orienté résultats	3
Savoir décider	3
Faire preuve de rigueur	3
Avoir le sens des affaires	3
Avoir de l'influence et convaincre	3
Avoir le sens du service et de la relation client	3
Faire preuve de courage managérial	3

\* **Echelle de mesure** : 1 = Notion / 2 = Applications simples / 3 = Maîtrise / 4 = Expertise