

CHARGÉ/E D'AFFAIRES



UNIVERS MÉTIER : Négocier / Commercialiser

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

EN ENTREPRISE DE FABRICATION, LE OU LA CHARGÉ(E) D'AFFAIRES EST RESPONSABLE DE LA RELATION COMMERCIALE AINSI QUE DE LA PROMOTION ET DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES DE SON SECTEUR, CONFORMÉMENT AUX OBJECTIFS COMMERCIAUX ÉTABLIS PAR SA DIRECTION.

EN CONSTRUCTION, LE OU LA CHARGÉ(E) D'AFFAIRES ASSURE LE SUIVI DU PROJET JUSQU'À LA RÉCEPTION DU CHANTIER À PARTIR D'UN DOSSIER SÉLECTIONNÉ PAR SA HIÉRARCHIE, MAIS IL PEUT APPORTER LUI-MÊME L'AFFAIRE. SELON L'IMPORTANCE DU CHANTIER ET L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE, IL OU ELLE RÉALISE LES ÉTUDES OU LES CONFIE AU BUREAU D'ÉTUDES. LE CONTRAT SIGNÉ, IL OU ELLE EST SOUVENT LE REPRÉSENTANT UNIQUE DE L'ENTREPRISE VIS À VIS DU CLIENT, DES FOURNISSEURS OU DES SOUS-TRAITANTS.

COMPÉTENCES REQUISES

ASSURER UNE VEILLE EFFICACE POUR ANTICIPER ET IDENTIFIER LES BESOINS DES CLIENTS ET LES MARCHÉS POTENTIELS
ÊTRE À LA FOIS CRÉATIF ET CONCRET, AVOIR UNE SENSIBILITÉ ARTISTIQUE POUR CONCEVOIR DES SOLUTIONS ORIGINALES

TRANSPOSER ET DONNER FORME AUX BESOINS OU AUX IDÉES : ESQUISSES, CROQUIS, PLANS...

AVOIR UNE VISION GLOBALE ET CONNAÎTRE LES MATÉRIAUX, LES PROCESSUS DE PRODUCTION ET CONTRAINTES TECHNIQUES POUR VÉRIFIER LA FAISABILITÉ D'UN PROJET, ET POUR CONCILIER CONTRAINTES, ESTHÉTIQUE ET BUDGET

CONNAÎTRE LES RÉGLEMENTATIONS EN VIGUEUR ET LEURS SOURCES

AVOIR DES QUALITÉS RELATIONNELLES DÉVELOPPÉES ET UN ESPRIT D'ÉQUIPE POUR PRENDRE EN COMPTE LES BESOINS DE CHACUN, ARGUMENTER ET ASSURER UN DIALOGUE PERMANENT

NÉGOCIER AVEC DES CLIENTS DIFFICILES ET DES PARTENAIRES VARIÉS

MOTIVER ET STIMULER UNE ÉQUIPE TRANSVERSALE ET DES PARTENAIRES

GÉRER UN PROJET TRANSVERSAL, GÉRER SON SECTEUR

EVALUER DES RISQUES ET DÉCIDER EN SITUATION D'URGENCE OU DIFFICILE

DÉFINIR UNE STRATÉGIE POUR SON SECTEUR ET MAÎTRISER LES TECHNIQUES MARKETING

EMPLOI

IL OU ELLE TRAVAILLE DANS UN BUREAU ET TRÈS FRÉQUEMMENT EN CLIENTÈLE. IL OU ELLE PEUT ÊTRE AMENÉ(E) À SE DÉPLACER ÉGALEMENT SUR DES SALONS ET À L'ÉTRANGER.

FORMATIONS

BTS Technico-commercial Spécialité bois, matériaux dérivés et associés (12 Etablissements en France)

Diplôme d'ingénieur de l'Ecole Supérieure du Bois (1 Etablissement en France)

Diplôme d'ingénieur de l'Ecole nationale supérieure des technologies et industries du bois de l'université de Lorraine (1 Etablissement en France)

Licence pro Bois et ameublement chargé d'affaires en agencement (1 Etablissement en France)

Licence pro Conduite et Gestion de Projets Industriels en PMI/PME : agencement, eco-conception dans les métiers du bois, bois conception / finition (1 Etablissement en France)

Licence pro commerce spécialité technico-commerciale (PME-PMI) - parcours bois (2 Etablissements en France)

TC poseur-agenceur de cuisines et salles de bain (1 Etablissement en France)

Diplôme d'ingénieur ECAM de spécialité bois (1 Etablissement en France)

Licence pro Economiste en agencement (2 Etablissements en France)

Bachelor Technico-Commercial Produits de la filière-Forêt-Bois et matériaux associés (1 Etablissement en France)

Titre Responsable de Développement Commercial filière bois (0 Etablissement en France)

Licence pro Chargé d'affaires en aménagement et finition (0 Etablissement en France)

SOURCES ET LIENS

<http://www.orientation-pour-tous.fr/metier/chargee-d-affaires-en-agencement-d-interieur,14110.html>

<https://www.metiers-btp.fr/les-metiers-du-btp/metiers-lies-a-l-encadrement-de-chantier-et-a-la-gestion-d-entreprise/charge-d-affaires.html>



metiers-foret-bois.org
s'orienter, se former, s'épanouir

© www.metiers-foret-bois.org