



Intitulé du poste : Chef de projet junior (H/F)

Objectif de la mission : Concrétiser les demandes entrantes de nos prospects

Service : Commerce

Géographie : Paris/IDF

Ambassadeur de notre entreprise, vous rencontrer nos prospects afin de comprendre leurs besoins et de les transformer en projets concrets. La satisfaction client est au cœur de votre mission !

Missions principales :

Assurer l'ensemble du cycle de vente :

- Prise de rdv
- Découverte des besoins du clients et interprétation en solution concrètes
- Établissement d'un devis sur la base des outils de calcul de prix ou sur consultation de nos fournisseurs référencés
- Négociation commerciale
- Faire valider un BAT : planifier un Survey si nécessaire
- Participation aux réunions de chantiers
- Relance des prospects

Organiser la mise en production du projet, en collaboration avec le *coordinateur de projets* :

- Participer aux réunions de passation de dossiers avec l'**équipe production**
- Garantir que nous détenons toutes les informations utiles et essentielles au bon déroulé du projet : fichiers, faisabilité technique, survey, devis à jour de nos fournisseurs référencés, présence des alimentations électriques, fin des travaux de peinture, etc.

Communiquer les délais de fabrication et d'installation aux clients, en lien avec le *coordinateur de projets*.

Missions secondaires :

Si votre montée en compétences sur les missions principales vous le permet et que votre motivation à évoluer au sein de la société vous anime vous seriez amené à prendre la main sur les relations commerciales avec nos clients grands comptes ou participer au développement d'une nouvelle offre commerciale que vous auriez identifié comme porteuse. A plus long terme, vous pourriez notamment manager des chefs de projets junior.

Qualités requises :

- Organisation : préparer et planifier ses journées de manières à réaliser un maximum de RDV qualitatifs
- Proactivité : aller au-devant des besoins des clients et des éventuelles contraintes techniques pour garantir le bon déroulé du projet
- Créativité : être force de propositions et tout mettre en œuvre pour trouver des solutions réalisables aux besoins des clients
- Détermination : un client perdu c'est 10 de retrouvés si on apprend de ses échecs !

Savoir-Être :

- Autonome : organiser son temps de travail dans le but de contribuer à la croissance de l'entreprise
- Polyvalent : savoir se mettre au service de l'entreprise lorsque le contexte le nécessite (augmentation de l'activité, absence d'un co-équipier, etc.)
- Bon relationnel : respecter les règles de politesse et de savoir-vivre au bureau, à l'atelier et en clientèle, afin de renvoyer une bonne image de soi-même et de la société
- Plaisir à travailler en équipe : être bienveillant et respecter ses équipiers, leur travail et leurs responsabilités
- Garder son calme : il y a toujours plus de solutions que de problèmes!

Compétences requises :

- Maitrise du Pack-Office (Excel, Power Point)
- Savoir échanger par mail
- Déplacement en véhicule 2 roues motorisé type Scooter
- Maitrise ou notion de la suite Adobe est un plus
- Maitrise ou notion d'AutoCAD est un plus