

Mise à jour	29-04-2024
Référence	BC01-GC-TECHCOM-01-2024
Service	BAUDIN CHATEAUNEUF
Localisation	Rhône-Alpes
Contrat	CDI
Expérience	3 à 5 ans
Secteur	Génie Civil
Formation	BAC + 5
Statut	Cadre autonome
Fonction	A06 Technico-commercial(e)
Type de poste	Recrutement



Contexte et définition du poste

Notre Département Génie Civil basé à Neyron (01) qui réalise un CA de 20 M€, opère sur des opérations d'ouvrages de Génie Civil fonctionnels complexes, aussi bien en construction qu'en réparation et/ou renforcement structurel, dans des conditions habituelles et/ou délicates nécessitant la mise au point et l'utilisation de techniques spécifiques.

Spécialiste du Génie Civil, le Département possède les compétences et les moyens pour intervenir sur tous types d'ouvrages en site courant mais également en site urbain, nucléaire, et hydraulique, en maîtrisant :

- Les **réparations et la protection des ouvrages en béton armé et béton précontraint**,
- Le **renforcement des ouvrages** par ajout d'armatures passives ou actives,
- Le renforcement des ouvrages par ajout de complexe carbone,
- Le **déplacement de masses** indivisibles importantes,
- La construction d'ouvrage **en béton armé, béton précontraint, structure mixte**
- La **réalisation d'ouvrage de génie civil en site industriel**.

Dans le cadre du développement de nos activités d'Ouvrages neufs et de renforcement structurel, **nous sommes à la recherche un Technico-Commercial (H/F) capable de s'investir durablement à nos côtés.**

Nous vous proposons un poste stratégique et évolutif ! Acteur clé de notre développement, vous contribuerez à initier de nouveaux projets, en proposant et déclinant opérationnellement une stratégie commerciale.

VOS MISSIONS :

En collaboration avec le Directeur de Département, **vous occupez une fonction stratégique de l'entreprise, en lien direct avec son développement.**

Vos missions principales consisteront à :

- L'analyse des dossiers d'appels d'offres
- La rédaction des offres techniques et commerciales

- L'élaboration du chiffrage et l'optimisation des solutions techniques et commerciales proposées dans le souci du meilleur rapport qualité / prix
- La proposition des organisations, plannings et plans de charge en cohérence avec les délais et jalons du client
- L'établissement des analyses de risque, plans de financement ...
- La participation aux présentations des solutions techniques et à terme les négociations contractuelles et commerciales, dans le respect strict de notre processus qualité
- La participation et/ou l'animation de différentes réunions de suivi (revue d'appels d'offres, revue d'offres, revue d'entrée de commande, REX de fin de chantier, etc.)

Profil recherché

Vous êtes titulaire d'un diplôme d'Ingénieur ou d'un Master en Travaux Publics, Bâtiments ou Génie Civil.

Les cursus bac +2 justifiant d'une solide expérience terrain seront étudiés avec attention. Plus qu'un diplôme, ce sont vos expériences, votre curiosité et votre implication qui feront la différence !

Si vous êtes issu d'un parcours technique (bureau d'ingénierie, construction...) et que vous souhaitez évoluer sur un poste à dimension commerciale, nous serons heureux de vous accueillir et de vous accompagner dans votre évolution de carrière.

Au-delà des **compétences techniques requises en diagnostic et structure**, nous cherchons une personne investie, rigoureuse, prête à apprendre et disposant de bonnes qualités relationnelles pour s'adapter aux différents interlocuteurs.

Ce poste est fait pour vous si

Vous êtes autonome, rigoureux et organisé. Vos capacités d'adaptation, rédactionnelles et d'analyse seront un atout.

Dynamique, volontaire, vous êtes une personne de terrain pragmatique capable d'identifier les problèmes et trouver les solutions.

Et surtout si vous avez une grande envie d'évoluer sur de la gestion d'affaires mêlant des compétences relationnelles, organisationnelles et techniques.

Des bonnes raisons de nous rejoindre ?

- Un Groupe tourné vers l'**avenir**, qui cultive son **ouverture d'esprit** et incite ses collaborateurs à **apporter des idées nouvelles**.
- Des possibilités d'évolutions de carrière multiples **grâce à la diversité de ses activités et à sa présence sur l'ensemble du territoire (31 implantations)**.
- Un environnement de travail **bienveillant et un esprit convivial** tournés vers le **bien-être des équipes**.
- **Des avantages** selon votre lieu de travail et votre poste : **un véhicule de fonction ou de service, des tickets restaurant ou Restaurant d'Entreprise, une mutuelle avec des garanties avantageuses et une possibilité de Télétravail !**