

CHARGÉ D’AFFAIRES

Missions :

- > Il réalise le pilotage et le suivi d’une affaire à forte valeur technique et financière (produits, équipements, installations, prestations, solutions).
- > Il est le lien entre le client et les services de l’entreprise par la prise en charge des aspects commerciaux, techniques et financiers :
 - Répondre aux appels d’offre
 - Faire le chiffrage du chantier
 - Être responsable de la gestion contractuelle et du suivi budgétaire d’un chantier
 - Réceptionner les travaux
 - Manager une équipe chantier/projet
 - Être garant du respect des consignes QHSE

Qualités :

- > Être organisé
- > Avoir un bon relationnel
- > S’avoir d’adapter et être à l’écoute
- > Aimer l’action sur le terrain
- > Avoir une appétence pour le management
- > Être pro-actif
- > Avoir l’esprit d’équipe et d’analyse

Carrière :

- > Responsable commercial
- > Chef d’agence
- > Directeur commercial

Formation :

- > De bac+2 à bac+5.
- > BTS management des unités commerciales
- > BTS négociation et relation client
- > Licence Professionnelle Commerce (option commercialisation des biens et services interentreprises)
- > Diplômes d’écoles de commerce ou d’ingénieurs, en universités
- > Plusieurs certifications permettent d’accéder à ce métier par la formation continue ou la

VAE :

- CQPM Technico-commercial industriel
- CQPM Gestionnaire de flux de commandes à l’international
- CQPM Technicien chargé d’affaires en ingénierie énergétique