



RECRUTEMENT

Chargé(e) d'affaires (H/F)

Contexte :

La filière bois française compte près de 350 000 emplois, 60 000 entreprises, principalement des TPE. Les secteurs d'activités sont nombreux (exploitation forestière, sciage, panneaux, construction, agencement, énergie...) et les niveaux de technologie variables d'un secteur à l'autre.

Depuis 1934, l'Ecole Supérieure du Bois (ESB) a formé plus de 3 000 Ingénieurs et Techniciens. Elle bénéficie d'un fort rayonnement national et international. Membre de la Conférence des Grandes Ecoles, l'ESB forme 400 étudiants chaque année (BTS, Bachelor, Licences Professionnelles, Ingénieur, Doctorat et prochainement Mastère) et mène des activités de recherche (LIMBHA) et de transfert de technologie (BOIS HD, Centre d'ingénierie de l'ESB). L'offre de BOIS HD est composée de prestations dans les domaines de la modélisation, des tests & essais, de l'ingénierie de projet ou encore la formation continue. L'équipe de BOIS HD est composée de sa directrice, de quatre ingénieurs R&D, un technicien et d'un chargé d'affaires.

Suite à un départ, l'ESB recherche un(e) chargé(e) d'affaires en CDI à temps plein.

Missions :

Le(la) chargé(e) d'affaires assure l'interface entre BOISHD et les clients (industriels) dans les relations commerciales. Son domaine d'intervention est principalement celui du bâtiment et de la conception / transformation des matériaux biosourcés. Il/elle est également amené(e) à proposer les autres services de l'ESB (formation par alternance ou continue, projets étudiants...). Il/elle participe à la collecte de la taxe d'apprentissage.

Ses principales missions sont :

- Participation à l'adaptation de l'offre : veille, benchmarking...
- Sur la base d'un plan d'actions commerciales : prospection, organisation d'évènements, participation aux réseaux de clients et prescripteurs potentiels,
- Vente des prestations de BOIS HD : placement des solutions existantes, adaptation des solutions existantes aux besoins des entreprises, chiffrage des offres de service avec le ou les spécialistes internes à BOIS HD, identification et proposition au client des solutions de financement (Crédit impôt recherche, subventions...).
- Suivi des affaires : de l'élaboration du devis jusqu'à la facturation, suivi du projet et interface entre BOIS HD et le client.
- Suivi d'un portefeuille client et de certains secteurs d'activités de la filière.
- Reporting de sa propre activité et analyse des tendances ressenties.

Profil :

D'une expérience de technico-commercial d'au moins 5 ans, le(la) candidat(e) doit avoir travaillé dans les secteurs industriels (ventes de produits sur-mesure ou de pointe) ou de la construction traditionnelle.

BOIS HD étant un centre d'ingénierie offrant un service de R&D à ses clients, le(la) candidat(e) doit savoir identifier et reformuler les besoins des entreprises pour construire et proposer une offre adaptée. Il(elle) est capable de construire un discours construit et convaincant. La connaissance des modes de financements pour l'entreprise cliente est un plus.

Centrée sur le client, la personne recrutée est capable de travailler en équipe dans l'élaboration des offres et la planification des essais.

Contact : direction@esb-campus.fr