



Branche
Industries électriques et
gazières

DESCRIPTION

Le **chargé d'affaires** occupe une fonction-clé de coordination et de pilotage des projets en assurant l'interface avec les clients, tous les services de

l'entreprise, les sous-traitants et les fournisseurs. Il prend en charge les aspects techniques, financiers et commerciaux des produits, équipements, installations, prestations ou solutions commercialisés par l'entreprise.

Du développement commercial à l'entrée en exploitation, il veille à la bonne exécution et au suivi des affaires en encadrant et pilotant les équipes dans toutes les phases du projet : recherche d'affaires, propositions, négociation, contractualisation, planification, suivi de l'exécution, clôture et après-vente.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Phase de prospection, de négociation et de structuration des projets

- Selon l'entreprise dans laquelle il évolue, développe un portefeuille clients
- Répond aux appels d'offres et établit les devis
- Négocie, rédige et vérifie les contrats, en interface avec les clients, et assure le suivi contractuel et juridique
- Recherche les meilleures solutions techniques, logistiques et financières lors de la phase d'étude des projets
- Organise et fait réaliser les plans et études avant-projet

Phase de projet

- Encadre l'équipe projet
- Planifie, pilote et suit l'évolution globale du projet, tout en assurant le reporting économique, calendaire et qualité
- Valide poste par poste les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet

Formations initiales

BTS

- Management des unités commerciales
- Négociation et digitalisation de la relation client
Electrotechnique
- Assistant Technique
Ingénieur Travaux Publics
- Maintenance Industrielle

DUT

- DUT Electricien/CVC
- DUT Génie Civil et GEII

Bac +5

- Master en filières techniques
- Master en management de projet
- Ecole d'ingénieur (de préférence spécialisation dans le secteur BTP)
- Ecole de commerce

Formations continues

(matériel, personnel et administratif)

- Valide le phasage de l'opération, le planning des tâches, l'affectation des équipes
- Faire respecter les règles de sécurité et de protection de l'environnement, en veillant aux moyens et équipements individuels et collectifs ainsi qu'aux habilitations
- Assure l'interface entre les clients, les fournisseurs et les différents services (bureau d'études, achats, magasin, équipes travaux, etc.)
- Gère la facturation et le suivi des encaissements dans le respect du budget établi

Suivi de la relation et de l'activité commerciale

- Participer à l'élaboration du budget annuel et au suivi des investissements
- Définit et organise la stratégie commerciale en développant un portefeuille de clients et de projets

Domaines de compétence

Compétences spécifiques

- Connaissances techniques approfondies (normes de construction, évolutions et innovations technologiques, réglementation)
- Connaissances contractuelles (marchés publique, procédures et autres appels d'offres)

Habilitations, normes et sécurité électriques

- Connaissance de l'environnement normatif et réglementaire
- Connaissances juridiques (droit du travail, de l'environnement et des affaires)

Savoir-faire

- Rédaction de propositions commerciales et de contrats

LES ÉVOLUTIONS DU MÉTIER

Le chargé d'affaire est chargé de projet de plus en plus complexes marqués par :

- La montée en puissance des nouvelles technologies et du "smart" (city, grid, home, building) ; dans le cas du bâtiment, technologies BIM, bâtiment connecté ; à plus long terme, l'intelligence artificielle devrait aussi influencer la pratique du métier
- Importance croissante des problématiques de transition énergétique : développement de l'écosystème énergétique du bâtiment (autoconsommation, autoproduction, électromobilité), maîtrise de la demande (rénovations, energy management, optimisation et pilotage de la performance)

Titre professionnel

- Technicien/ne d'équipement et d'exploitation en électricité (TEEE)

CQP et CQPM

- Responsable d'affaires
- Gestionnaire de flux de commandes à l'international
- Technicien chargé d'affaires en ingénierie énergétique Technico-commercial industriel
- Animateur du développement commercial de la PME-PMI par l'international et l'innovation
- Chargé(e) d'affaire tuyauterie, chaudronnerie, soudure
- Chargé de projets industriels

Autre mode d'accompagnement

- Compagnonnage, tutorat
- Formations internes
- Modules courts dispensés par des organismes indépendants/ fabricants / distributeurs

- Environnement réglementaire en évolution, durcissement de certaines normes (amiante, performance énergétique du bâtiment) : nécessite des compétences juridiques pour la construction d'offres clients, et la réalisation des projets

LES MÉTIERS ACCESSIBLES

À court terme

- Responsable d'agence
- Responsable d'activités

À moyen terme

- Chef/ directeur d'entreprise
- Directeur commercial

À long terme

- Directeur régional multi-sites
- Directeur centre de profit