- Industries électriques et gazières

Chargé d'affaires (H/F)



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.

FAMILLE DE MÉTIER

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

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 (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 commercial

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)

Tendances d'évolution

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)
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

Expériences

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

Savoir faire

Phase De Prospection

- Développer un portefeuille clients
- Répondre aux appels d'offres et établir les devis

Suivi De La Relation Commerciale

- Définir et organiser la stratégie commerciale

Phase De Projet

- Planifier et piloter l'évolution globale du projet
- Gérer la facturation et le suivi des encaissements