

## DEFINITION DE FONCTION

### INTITULE DE LA FONCTION : Commercial (France et Export)

#### Statut et Classification

CADRE

#### Service / Secteur d'appartenance

CLEANROOM

#### Rattachement hiérarchique direct

Manager de Département Cleanroom

### MISSIONS DE LA FONCTION

#### Mission Principale

Au sein du département, le Commercial est chargé du développement des ventes sur son secteur et est responsable de la promotion commerciale dans sa globalité : prospection, étude des cahiers des charges, métrés, chiffrage des projets et proposition de solutions techniques les plus adaptées en liaison avec le bureau d'étude, négociation et conclusion de contrats pour atteindre les objectifs annuels d'enregistrement détaillés en quantités, en planning et en marge brute.

#### Activités

Pendant une période d'adaptation d'un an minimum, où il s'imprégnera de la philosophie de l'entreprise et durant laquelle il préparera notamment les chiffrages des appels d'offres, constituera les éléments de proposition et/ou de pré-qualification. Il étudie et chiffre le cahier des charges et contribue, en collaboration avec son responsable direct, à en définir les solutions techniques. Il sera amené à consulter des sous-traitants TCE, se déplacer chez les clients, pour recueil d'informations ou chez des sous-traitants et ce sur un secteur géographique couvrant l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord. (Amérique éventuellement)

A l'issue et durant cette période, il constitue un portefeuille de prospects parmi les entreprises pharmaceutiques, laboratoires, de micro-électronique, d'horlogerie... dans le domaine des salles blanches (salles à environnement contrôlé). Il assure la pré-qualification des "suspects" de façon à sélectionner les seules affaires permettant l'optimisation des ventes dans le cadre des stratégies commerciales de l'entreprise (flexibilité et segmentation notamment).

Il sera amené à négocier les contrats, en veillant notamment à isoler le véritable centre de décision, présente son offre, en mettant l'accent sur la satisfaction du besoin. Il soumet un devis précis et conforme à l'attente du client et se présente en véritable acteur dans le domaine pharma.

Il conclut les contrats, au mieux des intérêts de l'entreprise, seul ou en responsabilité partagée : s'assure de leur comptabilité avec les objectifs de marge, facilite la bonne gestion ultérieure par le Service Travaux.

Il informe son responsable direct de tous les éléments concernant le marché, le produit, l'environnement, la concurrence et rend compte de son activité. L'étendue de ses responsabilités en matière d'engagement financier doit être précisée par le responsable (signature de devis, marchés, etc.).

*NB : La liste des activités est non exhaustive. Il est possible d'intégrer des activités nouvelles, temporaires ou permanentes.*

## COMPETENCES REQUISES POUR LE POSTE

### Compétences techniques et connaissances

Issu de la Maîtrise d'œuvre ou de l'entreprise générale TCE, il dispose d'une expérience en vente de projets dans le second-œuvre ET dans les lots techniques du bâtiment **ET IDEALEMENT EN RELATION AVEC LE DOMAINE PHARMACEUTIQUE**, ou a assuré des fonctions de Chef de Projet, dans une optique de vente de prestations ou de travaux avec son client. Il est prospecteur et développeur dans l'âme, tant côté client qu'agents de représentation à l'étranger.

**Il a de réelles connaissances techniques en pharma, avec une expérience éventuellement en phase projet, et des connaissances en traitement de l'air, électricité et TCE (hors clos/couvert)**

Méthodique, il a une très bonne **capacité d'écoute** et d'analyse qui lui permettront de s'adapter aux différents interlocuteurs : maître d'œuvre et utilisateur final.

Parfaite maîtrise de l'anglais (allemand ou autre langue un +)

### Aptitudes et qualités comportementales

- Autonome dans son travail, il fait cependant partie d'une équipe.
- Sens du contact, il établit un bon relationnel avec les clients afin de créer une forte relation de confiance.
- Capacité de communication et adaptabilité, il est l'interlocuteur d'acteurs variés (clients, bureaux d'études, conducteurs de travaux).
- Sens de l'organisation, il intervient à des moments variés sur un grand nombre d'affaires (amont, suivi, aval des projets).
- Investissement personnel et persévérance, car une part importante du temps de travail est consacrée à la prospection et au chiffrage.
- Fermeté, car il est responsable devant le client et sa direction, du respect des coûts, de la qualité et des délais de production.
- Force de conviction, à la fois pour convaincre le client de la valeur ajoutée des prestations proposées et pour motiver en interne les équipes autour d'un projet.
- Polyvalence car il se situe à l'interface des contraintes commerciales, techniques, administratives et financières.
- Bonne présentation car il est amené à représenter à terme l'entreprise de façon autonome auprès des clients.

## CARACTERISTIQUES SPECIFIQUES DE LA FONCTION

Déplacement de courte durée à prévoir sur la zone géographique : Europe, Moyen-Orient, Amérique et Afrique du Nord (<50% du temps)

## FORMATION, QUALIFICATION ET EXPERIENCES

De formation supérieure technique et/ou commerciale (BAC+2 avec expérience peut également convenir).

Bon niveau de culture économique afin d'identifier les opportunités de marché.

Bonne culture juridique et réglementaire en matière de passation des marchés en vigueur dans le secteur de la construction et du second œuvre du bâtiment. (**connaissances des règles BPF ou cGMP un réel plus**)

Très bonne connaissance des prestations et des produits proposés et utilisés dans l'activité pharmaceutique (matériel, types de matériaux proposés, procédés de réalisation, contraintes).

Maîtrise des règles de négociation commerciale clients et fournisseurs.

Capacité à manier les chiffres pour concevoir les propositions commerciales et appuyer les argumentaires commerciaux en phase de négociation.

Maîtrise de la gestion administrative des affaires conclues : analyse des besoins du client, signature des contrats, passation des marchés, suivi commercial des travaux.

Maîtrise des outils informatiques.

Bonne connaissance des spécificités du second œuvre du bâtiment afin d'être en mesure de comprendre les arguments des différents acteurs d'un projet.

En possession du permis de conduire.

Les profils issus de l'ingénierie en pharma, avec une réelle aptitude commerciale seront également étudiés.