

CHARGÉ D'OFFRES B2B - HVAC & PV

Description du poste

Le Chargé d'Offres sédentaire B to B pour le secteur HVAC incluant le PV est responsable de la gestion et de la préparation des offres technico-commerciales destinées aux clients professionnels. Il travaille en étroite collaboration avec les équipes commerciales et techniques pour élaborer des propositions adaptées aux besoins spécifiques des clients.

Il répond également aux Appels d'Offres, définit et sélectionne les produits concernés, archive ceux-ci dans l'ERP et relance ces offres. Ce poste nécessite une excellente compréhension des produits et services HVAC/PV, ainsi qu'une capacité à communiquer efficacement et à négocier avec les clients.

Missions principales

1. Analyse des Besoins Clients :
 - a. Recevoir et analyser les demandes des clients professionnels.
 - b. Comprendre les spécifications techniques et les exigences des projets HVAC et PV.
2. Préparation des Offres :
 - a. Élaborer des offres commerciales détaillées, incluant des propositions techniques et financières. Remplir les AO correspondants aux cahiers des charges reçus, les transmettre et en assurer le suivi.
 - b. Assurer la conformité des offres avec les standards et les réglementations en vigueur.
3. Collaboration Interne :
 - a. Travailler en étroite collaboration avec les Ingénieurs chargés d'affaires seniors présent dans le service. Communiquer avec les équipes commerciales et techniques pour obtenir les informations nécessaires à la préparation des offres, et les informer des demandes reçues.
 - b. Soutenir le technico-commercial en charge du marché Unifamilial / domestique
 - c. Participer aux réunions de coordination et de suivi des projets.
4. Suivi et Relance :
 - a. Suivre l'état des offres envoyées et relancer les clients pour obtenir des retours.
 - b. Mettre à jour les bases de données et les systèmes de gestion des offres (ERP SAP).
5. Négociation et Conclusion :
 - a. Négocier les termes des contrats avec les clients.
 - b. Conclure les ventes avec l'ingénieur en charge du client en veillant à la satisfaction de celui-ci et à la rentabilité des projets.
6. Veille Concurrentielle :
 - a. Effectuer une veille concurrentielle pour rester informé des tendances du marché et des offres concurrentes.
 - b. Proposer des ajustements et des améliorations aux offres en fonction des évolutions du marché.

Compétences et Qualités Requises

1. Techniques :

- a. Connaissance (approfondie dans le cas du senior) des produits et solutions HVAC et PV.
- b. Maîtrise des outils de gestion des offres, des systèmes ERP (SAP) et de la suite Office.
- c. Compétences en rédaction technique et commerciale.

2. Commerciales :

- a. Aptitude à la négociation et à la gestion des relations clients.
- b. Sens aigu de l'écoute et de la compréhension des besoins clients.
- c. Capacité à travailler sous pression et à respecter des délais stricts.

3. Personnelles :

- a. Excellente organisation et gestion du temps.
- b. Esprit d'équipe et collaboration.
- c. Rigueur et précision dans la préparation des documents.

Formation et Expérience

- Diplôme en génie climatique (DUT GTE, Ingénieur technologues, ingénieur, ...), ou dans un domaine connexe.
- Expérience préalable de 1 à 5 ans dans un poste similaire, de préférence dans le secteur HVAC.
- Bonne maîtrise de l'anglais, la connaissance d'autres langues comme l'allemand et ou le luxembourgeois est un plus.

Perspectives d'Évolution

- Le Chargé d'Offres sédentaire B to B peut évoluer vers des postes de chargé d'affaires notamment. L'évolution et le développement de l'entreprise et du marché permettent et permettront différentes possibilités.

Conditions de Travail

- Poste basé au siège de GT (Munsbach cette année, Howald à partir de 2025), avec des déplacements très occasionnels pour des réunions clients ou des formations.
- Utilisation fréquente de logiciels de gestion d'offres, sélecteurs de produits de différentes marques et de ERP / CRM.
- Collaboration avec diverses équipes internes et externes pour assurer la réussite des projets.
- Fort soutien en termes de savoir technique, solutions adaptées et gestions de la relation de la part des ingénieurs seniors, du service technique et de l'encadrement.

Avantages

- Carte restaurant
- Salaire attractif avec variable annuel (en fonction des résultats)
- Voyage entreprise annuel (en fonction des résultats)
- Ambiance familiale et fort esprit d'équipe

Ce rôle est crucial pour le succès commercial de l'entreprise dans le secteur B to B du HVAC et du PV, il doit en effet nous permettre d'amplifier notre capacité de prescription. Et il offre des opportunités pour ceux qui cherchent à développer leur carrière au sein d'une entreprise inscrite dans le tissu local, bientôt cinquantenaire et dans un environnement technique, dynamique et familial.

Postuler : stephanie.sauce@general-technic.lu

Infos : www.general-technic.lu

