

HARGASSNER

France NORD-EST



Tél. 0 384 300 221
Fax 0 384 300 285
nord.est@hargassner-france.com

ZI du Tertre Landry
70200 LURE
www.hargassner.fr



FICHE de POSTE

Intitulé du Poste :

Chargé(e) d'affaires itinérant

Qualification - Niveau :

Technicien Supérieur expérimenté ou Ingénieur

Service :

Service Technico-commercial sous la responsabilité du gérant de la concession

Mission globale :

Répondre aux demandes techniques des clients installateurs / BET/Archis
Animer, développer le CA sur le secteur géographique donné : Départements 54-55-88
Former les installateurs/BET sur les produits commercialisés.

Activités :

Le titulaire aura pour mission de :

ACTIVITE 1

Participer aux formations des installateurs (formation au montage, mise en service, entretien annuel, ...), Bureaux d'Etudes et Architectes
Définir les équipements correspondant aux besoins des futurs clients,
Elaborer des devis avec propositions de solutions sur plan,
DAO de chaufferie pour le dimensionnement du matériel,
Conseiller les installateurs techniquement pour les équipements périphériques,
Former les installateurs en les assistants et effectuer des interventions pour le SAV éventuel,
Rédiger les CR d'interventions
Visiter des prospects avec ou sans les installateurs,
Présenter les devis,

ACTIVITE 2

Visiter les installateurs, BET, Architectes pour les informer des nouveautés, suivre leurs affaires.
Prospecter des nouveaux installateurs
Prospecter de nouveaux BET
Visiter les partenaires, acteurs et prescripteurs de la filière bois énergie
Participer aux foires et expositions,

Contraintes du poste :

Travail en autonomie
Travail à domicile, éloigné du siège de l'entreprise
Variation importante des activités
Activité de service nécessitant une grande disponibilité et une flexibilité des horaires
Nombreux déplacements à prévoir (visites, formation et assistance des installateurs...)
Participations ponctuelles aux foires et exposition, aux formations (en France ou en Autriche)

Compétences requises :

Les savoirs

Nécessité de connaissances générales multiples (mécanique, électricité, hydraulique, thermique, fumisterie...)
Connaissance parfaite des produits (après une période de formation)
Etre rigoureux et organisé
Savoir faire preuve de réactivité lors des urgences
Sens du Service au Client
Avoir un bon esprit de synthèse et d'analyse
Savoir prendre du recul et proposer des solutions d'amélioration à tous les niveaux
Maîtrise des outils informatiques
Permis B
Langue : Allemand fortement recommandé, sinon anglais indispensable

Les savoir-faire

Savoir rédiger un devis et un compte-rendu
Savoir lire et rédiger un plan d'implantation
Savoir lire un schéma électrique
Savoir lire et rédiger un schéma hydraulique
Savoir analyser et diagnostiquer une panne ou un dysfonctionnement
Savoir déceler la cause du problème et proposer la solution adaptée
Savoir s'organiser et optimiser son temps et ses déplacements
Savoir hiérarchiser les degrés d'urgence et gérer les priorités
Faire preuve de dynamisme et de vivacité d'esprit
Etre capable de s'adapter aux situations et innovations
Savoir prendre des initiatives

Les savoir-faire comportementaux

Savoir respecter ses engagements et être ponctuel
Savoir s'adapter aux différents types d'interlocuteurs
Avoir un bon relationnel et rester courtois dans toutes les situations
Savoir respecter la confidentialité
Faire preuve d'honnêteté intellectuelle et de conscience professionnelle
Savoir travailler en équipe

Indicateurs de réussite :

Evolution du CA
Taux de satisfaction des clients

Convention Collective

Commerce de Gros

Contrat

CDI

Durée de travail

35h

Rémunération

1700 à 2300 € brut / mois selon profil

Hors primes

Date de création du poste

17-09-2018

