

## CHARGE(E) D'AFFAIRES REGIONAL AXE MEDITERRANEE

### QUI SOMMES NOUS ?

QUALIGAZ EVONIA est un organisme de contrôle et de formation dans le domaine de la performance énergétique des bâtiments dont le siège social est basé en ile de France.

Nous proposons des offres de services destinées aux professionnels intervenants sur les deux domaines que sont la sécurité des installations fonctionnant au gaz et les travaux éligibles aux CEE.

Afin de consolider son développement sur le marché de la transition énergétique QUALIGAZ EVONIA est aussi un groupe à taille humaine qui a acquis la majorité du capital du bureau d'Études CARDONNEL Ingénierie inscrit dans le développement de logiciels autour de la performance énergétique du bâtiment

Pour cela nous avons besoin de nouvelles « énergies », afin de renforcer notre équipe par de nouvelles compétences !

### NOTRE BESOIN

Nous recherchons pour notre association QUALIGAZ EVONIA, acteur de la transition énergétique et de la sécurité des installations fonctionnant au gaz en France dont le siège social est situé à Aubervilliers (93) une âme de commercial, plus précisément un(e) Chargé(e) d'Affaires Régional pour l'axe méditerranéen afin de déployer nos offres d'expertises auprès de notre clientèle et de nos prospects.

**Le poste ouvert est en CDI il allie le Home Office et les visites en clientèle.  
Ce temps plein est rattaché à la Direction Commerciale.**

Rattaché(e) au siège social et hiérarchiquement à la direction commerciale, vos missions principales consistent à gérer dans la fidélisation et l'efficacité, la relation commerciale terrain avec le client, à piloter le développement des ventes de produits Qualigaz et Evonia en optimisant le CA du secteur.

### LES PRINCIPALES MISSIONS

- Gérer la relation avec le client

Atteindre des objectifs volumétriques et qualitatifs dans l'exécution de ses missions ;

- Développer la vente de produits QUALIGAZ et EVONIA

Qualifier le fichier des prospects et clients et l'alimenter par la recherche de nouvelles cibles,  
Détecer les opportunités de vente et proposer les différents produits adaptés aux clients de son secteur ;  
Contacter les clients ou prescripteurs en appels sortants, dans le cadre des cibles et actions commerciales définies par la Direction Commerciale ;  
Établir et suivre les devis ;



Facturer et répondre aux sollicitations du service comptable et financier sur la facturation et l'encaissement ;

Appliquer les procédures et consignes en vigueur pour le recouvrement des factures ;

Faire remonter les informations liées au marché et à la concurrence au Responsable commercial régional ;

- Participer à des actions transverses

## PROFIL RECHERCHE

Bac+ 2 min - BTS MUC / NRC ou Généraliste

- Savoir-faire :

Informé et être informé(e) ; assurer au quotidien la cohérence terrain/siège/terrain par une communication claire et structurée suivant les procédures en vigueur.

Prescrire nos produits et nos expertises auprès d'un portefeuille de professionnels

- Savoir-être :

Vous faites preuve d'autonomie et êtes reconnu pour votre dynamisme : vous avez un incroyable sens du relationnel et une facilité de contact déconcertante.

Vous êtes mobile pour des déplacements sur la zone géographique.

Votre culture du résultat et votre esprit de conquête sont vos meilleurs atouts pour atteindre vos objectifs.

- Aptitudes

Pack Office Maîtrisé

Titulaire permis conduire B

## LES CONDITIONS

Statut Agent de Maîtrise. Convention collective SYNTEC - Salaire en fonction du profil

- 12 jours RTT / an
- Participation - PEE
- Véhicule fourni. Salaire fixe 2189 euros X 13 + primes variables sur objectifs.
- Mutuelle familiale prise en charge à 100 % par l'entreprise.
- Titres restaurants.

Si vous pensez que ce poste est fait pour vous, nous vous invitons à nous rejoindre !

**Adresser votre cv et votre lettre de motivation + Prétentions**

**A l'attention de Mme LEFEVRE**  
**[recrutement@qualigaz-evonion.com](mailto:recrutement@qualigaz-evonion.com)**

**Sous la REF : CAF-22**