



Un climat de confiance

AMELIORER ET ASSURER VOTRE CONFORT CLIMATIQUE
PROFESSIONNELS – PARTICULIERS – MAINTENANCE

RENOVAIR RECRUTE UN RESPONSABLE D'AFFAIRE

Fort de nos 50 ans de savoir-faire, notre structure est l'une des plus anciennes dans le domaine d'installation de système de climatisation.

Notre notoriété, nous a permis d'accompagner nos clients dans leurs projets grâce à nos solutions novatrices. Nos équipes réalisent des projets sur-mesure qui donne tout son sens à la transition énergétique.

RENOVAIR emploie une vingtaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros.

Rejoindre RENOVAIR c'est rejoindre un univers de travail épanouissant, une entreprise qui base son développement et sa réussite sur l'être humain. Unis par notre vision, nos valeurs et notre culture.

Nous aspirons à développer et fidéliser les meilleurs talents, à promouvoir l'engagement et à favoriser le travail d'équipe.

Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge dans une entreprise innovante, engagée et ouverte à la diversité ?

Nous sommes justement à la recherche de notre nouveau : Responsable d'affaire H/F.

Rattaché(e) au Directeur Général, vous serez en charge du développement du chiffre d'affaires Installations. Vous intégrerez l'équipe commerciale basée dans le 92 et proposerez des solutions d'installation d'appareils de climatisation (VRV, groupe d'eau glacé, centrale de traitement d'air) auprès du secteur tertiaire

VOS CHALLENGES DANS LE SECTEUR IDF :

- Effectuer la prospection à travers des actions commerciales (phoning, participation à des salons, portes ouvertes ...)
- Développer le portefeuille clients en B to B en exploitant toutes les techniques de prospection
- Développer un réseau auprès des agences immobilières, bureau d'étude et agenceur
- Etablir des propositions commerciales en respectant les conditions commerciales de vente, les aspects techniques (dimensions, ...) et en assurant la sécurité de nos intervenants et de nos clients.
- Réaliser la relance commerciale et le reporting régulier auprès de votre responsable
- Assurer le suivi de vos dossiers jusqu'à leur finalisation, veiller à la bonne exécution du chantier
- Vous vous assurerez de la promotion et de l'information des solutions auprès des Bureaux d'Études Thermiques régionaux, des organisations institutionnelles et de tous les autres opérateurs sur le marché des constructeurs
- Vous veillerez à la disponibilité des produits dans les réseaux de distribution spécialisés

PROFIL :

Idéalement issu d'une formation technique ou commerciale, vous bénéficiez d'une première expérience (5 ans minimum) en tant que Commercial(e) dans un univers technique : CVC

Rigueur et organisation seront les clés de votre autonomie sur votre secteur. Votre force de conviction et de négociation seront les clés de votre succès. L'esprit d'équipe vous permettra de collaborer avec les équipes internes.



Un climat de confiance

AMELIORER ET ASSURER VOTRE CONFORT CLIMATIQUE
PROFESSIONNELS – PARTICULIERS – MAINTENANCE

LES AVANTAGES :

- Une rémunération fixe confortable selon expérience
- Prime variable attractive
- Des RTT
- Une voiture de fonction
- Un PC et téléphone portable
- Mutuelle sans supplément pour les membres de votre famille
- Des paniers repas

Un dernier point pour vous convaincre de nous rejoindre ?

Intégrer notre structure c'est miser sur votre avenir, en ayant la possibilité de vous positionner sur des postes évolutifs en interne.

Rejoignez-nous ! Envoyez votre CV à rh@renovair.com