

**MISSION**  
**Commercial**  
**AIRTcontrôle – Bureau de contrôle bâtiment**

Mission	Proposer une stratégie commerciale et développer le portefeuille clients
Rattachement	Directeur Général – Lieu du stage = Nanterre et ile de France
Statut	A définir
Date de début	ASAP
Type de contrat	Stage
Lieu	Nanterre
Gratification	600€/mois
Niveau demandé	Bac + 4 à bac +5

## 1. CONTEXTE DE LA MISSION

AIRTcontrôle est un bureau de contrôle spécialisé dans l'étanchéité à l'air, l'analyse de la qualité de l'air, l'acoustique dans les bâtiments. AIRTcontrôle réalise aussi des études thermographiques et des diagnostics de réseaux de ventilation. AIRTcontrôle souhaite créer un laboratoire d'analyse chimique afin de maîtriser la chaîne complète de traitement des sujets liés à l'air dans le domaine du bâtiment et de la santé. La société est en pleine croissance et cherche à ouvrir de nouveaux métiers, et à étoffer son portefeuille de clients.

## 2. PROPOSITION DE MISSION - STAGE

Dans le cadre de la politique commerciale, le stagiaire développe et fidélise un portefeuille de clients **B to B** pour les différentes activités. Il est en mesure d'identifier les prescripteurs, de dimensionner les marchés et d'identifier les typologies de clients en fonction des activités.

Il analyse les besoins et attentes de la clientèle, conseille et propose des solutions techniques et négocie les conditions commerciales de vente, dans le cadre de sa délégation.

## 3. VOS FUTURES RESPONSABILITES

- Identifier les clients en fonction des missions proposés (promoteurs immobilier, mairies, bailleurs sociaux, constructeurs, architectes...)
- Prospector et rechercher de nouveaux clients
- Promouvoir les services et produits auprès de client existants et des prospects et participer à la mise en valeur de l'image d'Airtcontrôle
- Transmettre au client les informations et références dont il aurait besoin (normes, décrets, conseils...)
- Faire appel à un expert si nécessaire, pour faire établir un dossier de préconisations
- Négocier avec le client dans le cadre de la politique commerciale : prix, tarifs, remises, conditions de livraison, délais de paiement
- Etablir les devis et les présenter au client
- Organiser le suivi client pour s'assurer de son bon approvisionnement et de sa satisfaction
- Participer au bon traitement des problèmes d'après ventes

- Accompagner et suivre la vente jusqu'au paiement

## **OBJECTIFS**

---

- Garantir en 2 mois la constitution d'une base de client B to B à démarcher
- Valider la rentabilité des missions vendues avec le directeur général
- Prospecter de nouveaux clients et prescripteurs

En fonction des résultats obtenus pendant le stage, **une offre d'emploi en CDI pourrait être envisagée.**