

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

Mission	Développer et entretenir un portefeuille client
Rattachement	Directeur Général = Nanterre et ile de France
Statut	A définir
Date de début	ASAP
Type de contrat	CDD ou CDI
Lieu	Nanterre
Gratification	
Niveau demandé	Bac + 2 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, et 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 - COMMERCIAL**

Le commercial sera en charge du développement du portefeuille client de la société. Il entretiendra des relations fortes avec les clients acquis. Il accompagnera les techniciens ponctuellement sur le terrain pour appréhender les missions et apprendre à travailler en étroite collaboration avec eux. Un reporting hebdomadaire sera construit avec le directeur général pour piloter l'activité commerciale.

## **3. VOS FUTURES RESPONSABILITES**

- Comprendre les métiers d'AIRTCONTROLE
- Intervenir sur les missions terrain ponctuellement pour connaître l'écosystème des clients
- Prospector et rechercher de nouveaux clients
- Réaliser des reportings d'activité
- Identifier des points d'amélioration et/ou d'innovation pour optimiser la réalisation des missions
- Facturer les clients après la réalisation des missions

## **OBJECTIFS**

- Augmenter sensiblement le volume des ventes sur les activités réglementaires
- Identifier les cibles clients pour les activités non réglementaires