

# CONCEPTION

## Ingénieur technicien commercial h/f

Identifier et traiter des affaires dans les conditions optimales.

*C'est un métier complet où l'on rencontre des gens très différents et où il faut avoir l'esprit de compétition. L'humain, et notamment le client, est au centre de la démarche commerciale. Chaque client a ses problématiques : il faut savoir l'écouter, le comprendre pour proposer la meilleure solution. J'aime satisfaire mon client. Et chez Bouygues Construction, il y a toujours des experts, des spécialistes capables de vous aider : les questions ne restent pas sans réponse !*

Frédéric, responsable commercial

### Votre mission

---

Vous êtes l'interlocuteur privilégié et incontournable de nos clients ! Vous intervenez dans un secteur d'activité ou géographique donné, de l'analyse des besoins des clients à la transmission du dossier aux équipes travaux.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Identification des donneurs d'ordre potentiels et des nouveaux projets.
- Suivi de votre portefeuille clients pour entretenir des relations durables et de qualité.
- Traitement des affaires de gré à gré, en appel d'offres ouvert ou restreint.
- Analyse des besoins des clients et réalisation d'offres commerciales performantes sur le plan énergétique et innovantes au niveau des attentes clients/utilisateurs.
- Proposition financière et négociation avec le client.
- Présentation du client et transmission du dossier aux équipes travaux.

### Votre évolution demain

---

Management d'une équipe commerciale en fonction de votre expérience.

Passerelles vers les filières développement immobilier, travaux, technique et marketing.

### Votre profil

---

De formation école d'ingénieur, école de management et/ou de niveau master 2, vous disposez de réelles qualités relationnelles et de négociation. Enthousiaste, vous êtes persévérant, rigoureux et vous aimez travailler en équipe.



Bâtir une **Vie Meilleure**