

CHARGÉ.E D'OFFRE ET D'AFFAIRE (H/F)

Lauréat du trophée national PME RMC « **Responsable et Durable** », PRODEVAL est un acteur important du développement de la filière biogaz et bioGNV en France, en Europe et en Amérique du Nord.

Nous concevons, fabriquons et entretenons des unités d'épuration du biogaz et de distribution de (bio)GNV pour les agriculteurs, l'industrie et les stations de traitement des eaux. Au travers d'une **aventure humaine collective** unique, avec une équipe jeune et dynamique, à **l'esprit start-up**, nous travaillons pour la **transition énergétique et l'environnement**.

Si vous partagez nos valeurs, vous avez autant de bonnes raisons de candidater au poste **de Chargé.e d'offre et affaire**. Embauchant un CDI par semaine depuis deux ans, nous créons cet emploi pour accompagner et pérenniser notre très forte croissance.

POSTE :

Au sein de la BU STAR, et en interface avec les autres pôles internes et les sous-traitants, vos principales missions seront :

- ✓ Promotion de la société sur des sujets techniques particuliers (liés aux déplacements)
- ✓ Réalisation d'offres commerciales et techniques
- ✓ Gestion des affaires de l'offre à la réception du projet (gestion planning, budget, fournisseur, relation client, sous-traitants) :
 - La coordination des tâches et phases (planning) des affaires depuis la reprise de conception jusqu'à la réception finale de l'installation,
 - Le suivi qualité-couts-délai des affaires et le reporting lors des revues mensuelles,
 - Le respect de l'échéancier du projet et la mise en place, si nécessaire, de mesures compensatoires,
 - La gestion des interfaces et réunions avec les clients et les partenaires, en étant le contact client principal tout au long des affaires,
 - Toute action préventive ou curative visant à améliorer les solutions apportées aux clients,
 - La participation aux supports techniques internes ou externes,
 - Assurer la compilation de la documentation liée à l'affaire.
 - Assurer des réunions techniques avec sous-traitants et clients
- ✓ Identification des besoins clients pour répondre au mieux à leurs attentes
- ✓ Travail de prospection
- ✓ CDI, CADRE Forfait 218 jours/an (RTT)
- ✓ Salaire selon expérience entre 30 et 35k€ annuel brut + prime d'intéressement
- ✓ Entreprise basée à Valence TGV (Châteauneuf sur Isère)
- ✓ Notre politique de recrutement est engagée en faveur de l'intégration des travailleurs en situation de handicap

Des déplacements de courte durée sont à prévoir.

PROFIL RECHERCHÉ :

Cet emploi est accessible aux débutants avec un diplôme Bac+5 dans le milieu recherché.

Vous êtes autonome et organisé, savez gérer les interfaces chez les clients, et êtes soucieux des enjeux techniques et financiers. Vous avez des compétences en gestion de projet, en chiffrage commercial et réalisation de devis, en génie des procédés et en conception d'installation industrielle.

Vous maîtrisez un anglais opérationnel, une autre langue est un plus.

Au-delà de votre expérience professionnelle, nous recherchons des personnes **motivées**, qui aient le sens de **l'engagement et du service**.

Vous vous reconnaissez dans ce descriptif ? Rejoignez nos équipes !

A pourvoir au plus tôt Candidature à envoyer à : recrutement@prodeval.eu