

# LA CONFIANCE OUVRE DES PORTES



En tant que l'un des trois leaders mondiaux de systèmes d'accès et de sécurité, nous donnons vie à des solutions d'accès intelligentes et sûres. Nous sommes un partenaire de confiance, synonyme d'innovation et de performance, le tout dans un environnement de travail attractif. Rejoignez notre équipe de 16 000 collaborateurs dans le monde et aidez-nous à bâtir la confiance chaque jour.

## Chargé d'affaires prescription Grand-Ouest F/H - CDI

Au sein du service Marketing et rattaché(e) à la Responsable Prescription, vous intégrerez une équipe de 3 personnes. Vous aurez pour mission la détection en amont des projets de construction et de rénovation, l'analyse des besoins de nos clients prescripteurs et la prescription des solutions et produits dormakaba techniquement adaptées aux projets.

### CELA VOUS OUVRE LA PORTE DE VOTRE AVENIR : VOS MISSIONS PRINCIPALES

- Détecter les projets de construction et de rénovation avec potentiel sur votre zone géographique
- Intervenir et conseiller en amont de la vente les décideurs et prescripteurs du bâtiment (Maîtres d'œuvres : architectes, bureaux d'études, économistes de la construction) afin de prescrire les solutions et produits dormakaba dans les cahiers des charges.
- Travailler en étroite collaboration avec les 2 collaborateurs du département Prescription
- Accompagner techniquement et suivre les prescripteurs sur les différents projets
- Suivre l'état d'avancement des prescriptions en synergie avec les équipes commerciales jusqu'à la prise de commande (suivi du cycle de vente)
- Développer votre portefeuille de prescripteurs et animer votre réseau à travers différents outils (réseaux sociaux, rdv physiques, webinar)
- Être l'ambassadeur de notre marque auprès des différentes parties prenantes : architectes, bureaux d'études, économistes de la construction, maîtres d'ouvrages, entreprises générales
- Participer activement à la croissance du CA de votre région.
- Intégrer les projets suivis dans le CRM
- Effectuer un reporting mensuel sur votre activité
- Être force de proposition et participer activement à l'amélioration continue du service

### NOUS AVONS CONFIANCE EN VOUS : COMPETENCES & QUALITES

- Vous êtes issu(e) d'une formation technico-commerciale
- Vous avez une expérience réussie de plus de 5 années sur un poste similaire idéalement dans le domaine du bâtiment, de la construction du second œuvre
- Vous êtes orienté (e) clients
- Vous portez un intérêt certain à la digitalisation du secteur du bâtiment
- Vous maîtrisez le Pack office (Excel, PowerPoint, Word)
- Vous avez un bon niveau d'anglais
- Rigoureux(se) et organisé (e), vous avez un excellent relationnel, un esprit d'équipe, êtes autonome et orienté (e) résultat.
- Permis B obligatoire

### NOTRE PROMESSE DE MARQUE, LA CONFIANCE : UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL EPANOUISSANT

- Prise de poste : dès que possible
- Lieu de rattachement : siège de Créteil (94)
- Basé (e) idéalement dans l'ouest de la France – Rennes/Nantes
- Déplacements fréquents : Normandie / Pays de la Loire/ Bretagne/ Centre Val de Loire
- Type d'emploi : CDI, temps plein /Statut cadre - forfait 218 jours/an
- Salaire : Selon profil et expérience

### INTERESSE (É) ?

C'est avec plaisir que nous attendons de recevoir votre CV

Merci de l'adresser à :

Service RH

[candidatures.fr@dormakaba.com](mailto:candidatures.fr@dormakaba.com)

**Ce poste est ouvert aux  
travailleurs handicapés.**

Ce n'est pas exactement ce que vous cherchiez ?

Vous trouverez ici d'autres offres d'emploi chez dormakaba :

[Cliquez ici](#)