

OFFRE D'EMPLOI
CHARGÉ(E) DE RELATIONS CLIENTS

📍 **AGENCE DE PERIGUEUX**

🕒 **CDI - 39H**

ODETEC - Ingénierie Technique et Environnementale

ODETEC est un **pluridisciplinaire** et reconnu pour son engagement en **ingénierie durable**.

Installée à **Bordeaux, Rennes, Agen** et

de plus de **65 collaborateurs** conçoit des **projets responsables** et **performants**, dans une logique de **proximité**, de **rigueur** et de **limitation de l'impact environnemental**.



bureau d'études indépendant, expertise et son faveur d'une

Paris, Périgueux, Brive, notre équipe

Notre organisation en **pôles spécialisés** favorise une **approche intégrée** et **agile**, en lien direct avec les architectes, maîtres d'ouvrage et entreprises.

Depuis 2023, nous sommes devenus **entreprise à mission**, affirmant notre raison d'être :

« Promouvoir une ingénierie durable avec l'ensemble des acteurs pour les générations d'aujourd'hui et de demain »

Votre rôle

En tant que Chargé(e) de relations clients, vous occupez une **position centrale** dans la **dynamique commerciale** d'ODETEC.

Véritable interface entre nos prospects, nos clients et nos équipes internes, vous contribuez directement à la **qualité de l'expérience client** et à la **performance** de notre **démarche avant-vente**.

Votre mission dépasse la simple gestion des offres. Vous êtes garant(e) d'un **traitement rigoureux, rapide et personnalisé des demandes entrantes**, en assurant la **fluidité des échanges** entre nos pôles développement et techniques.

Grâce à votre **professionnalisme**, vous favorisez la **fidélisation des clients** et **consolidez la confiance** avec nos **partenaires**.

Votre rôle est à la fois **réactif** et **proactif** :

- **Détecter** et **pré-qualifier** de nouvelles **opportunités commerciales** sur nos **segments stratégiques**

- **Dialoguer** avec les **prospects** et **clients** pour répondre à leurs besoins et **anticiper** leurs attentes,
- **Rédiger** et **transmettre** des offres commerciales
- Assurer le **suivi** et la **relance** des propositions commerciales en cours,
- Faire **remonter les informations** clés aux équipes internes pour **améliorer** en continu nos **process** et **outils**.

En garantissant une **communication claire et efficace**, vous jouez un **rôle clé** dans la **structuration** et la **fluidité** de notre organisation commerciale.

Par votre **engagement** et votre **rigueur**, vous **contribuez activement** au développement d'ODETEC et à la promotion d'une ingénierie durable auprès de nos clients et partenaires.

Missions principales

Rattaché·e au Pôle Développement, vous interviendrez sur tous les aspects de la relation commerciale avant-vente, entre autres :

Gestion et suivi des offres

- Réception et traitement des demandes entrantes (mail ou téléphone)
- Préparation et envoi des propositions commerciales
- Coordination avec les pôles métiers pour le chiffrage
- Suivi et respect des délais et reporting hebdomadaire

Relation clients et prospects

- Relance des offres envoyées (téléphone et email)
- Réponse aux questions des prospects et clients
- Assurer une communication fluide et claire entre les différents interlocuteurs
- Garantir la satisfaction client et collecter le feedback

Support au développement commercial

- Identifier et qualifier des prospects, générer des leads via différents canaux
- Organiser des Rdv qualifiés pour l'équipe commerciale terrain via des démarches téléphoniques
- Accompagner les opportunités qualifiées tout au long de la chaîne de valeur avant -vente
- Contribuer à l'amélioration continue des outils, méthodes et process commerciaux

Profil recherché

- Bac +2 minimum dans le domaine commercial, gestion relation client (BTS NDRC, DUT/BUT TC ou GEA)
- Expérience réussie minimum de 3 ans en gestion de la relation clients, administration des ventes (ADV), ou support commercial Back Office

Compétences techniques

- Maîtrise du Pack Office, Logiciels CRM et différents canaux de communication digitale
- Maîtrise rédactionnelle et élocution parfaite

Compétences comportementales

- Aisance relationnelle et goût du contact (écrit et oral) : capacité à dialoguer avec tous types d'interlocuteurs (architectes, MOA, entreprises de travaux, collègues, partenaires) en créant un climat de confiance, aussi bien en interne qu'en externe,
- Rigueur, organisation et capacité d'initiative
- Esprit collaboratif : sens de l'engagement et du collectif permettant un travail fluide avec les autres pôles internes, ouverture aux expertises métiers et univers de la construction durable.
- Transmission : savoir rendre compte et demander de l'aide
- Alignement de valeurs : éthique personnelle cohérente avec la mission et les engagements de l'entreprise.

Pourquoi rejoindre ODETEC ?

Envie de contribuer au développement d'une entreprise en pleine croissance ?

Rejoignez ODETEC pour :

- Intégrer une **entreprise à mission**, engagée concrètement dans la transition écologique,
- Travailler sur des **projets variés, innovants** et à **forte exigence environnementale**,
- Evoluer dans une **structure à taille humaine**, avec une **ambiance solidaire** et **professionnelle**,
- Bénéficier d'un **environnement de travail engagé, stimulant** et d'une **vraie culture du partage**.

Candidature



Envoyez votre **CV + lettre de motivation** à : recrutement@odetec.fr

