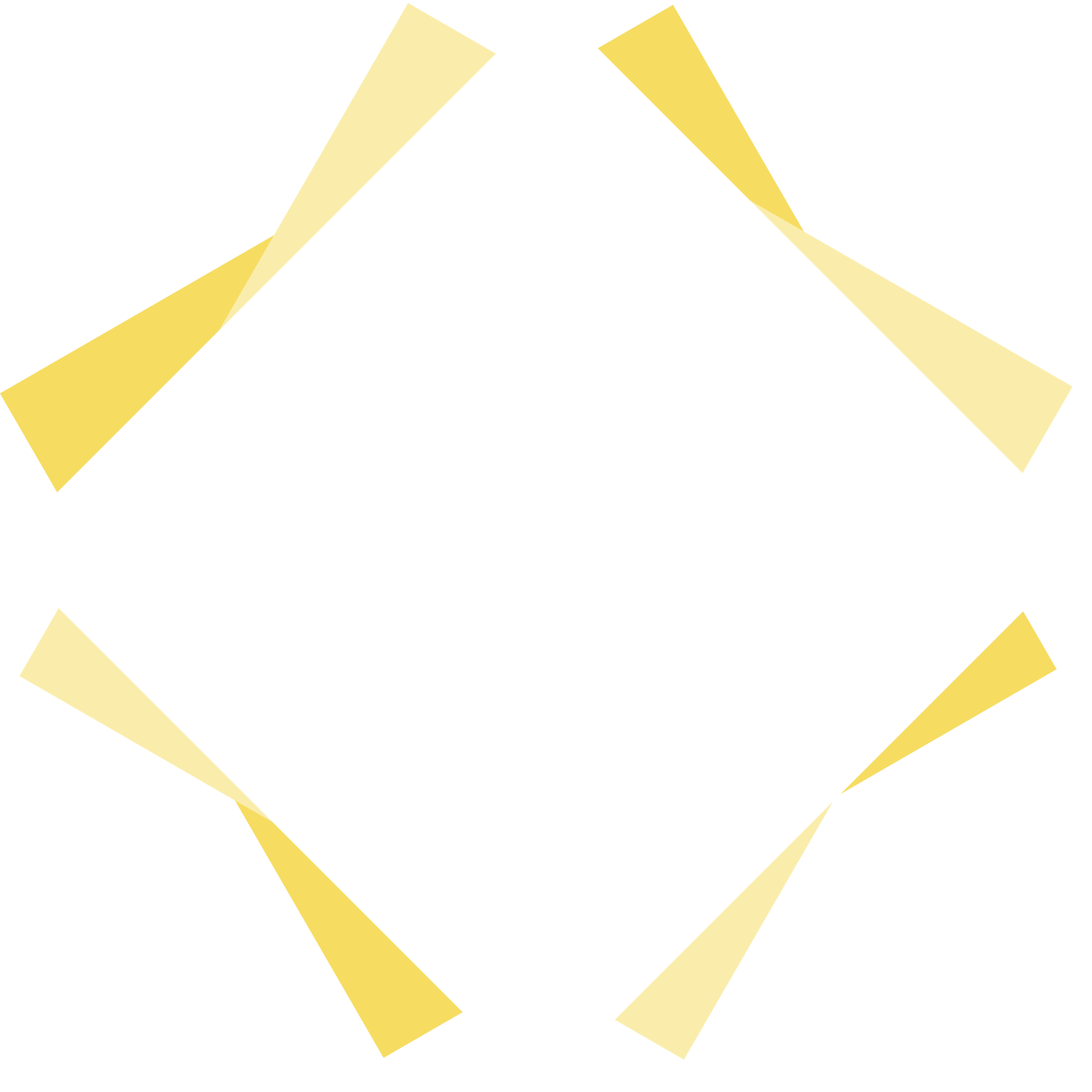
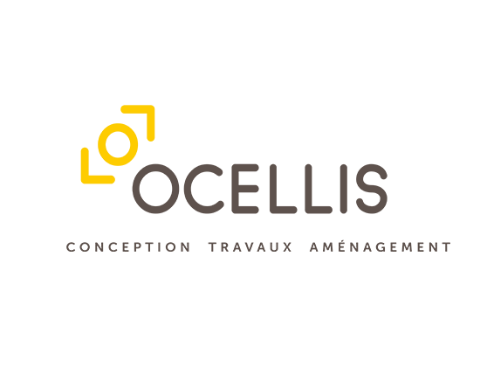
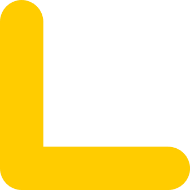
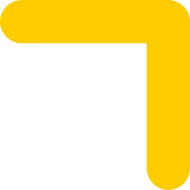
******REJOIGNEZ-LA #OcellisFAMILY !** Poste à pourvoir immédiatement dans le 92

****

**CHARGE(E) D’AFFAIRES EN AMENAGEMENT D’ESPACES INTERIEURS**

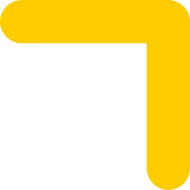
**Nous recherchons un(e) :**

**RECRUTE !**

**ENVOYEZ VOTRE CANDIDATURE A** [gchappuis@ocellis.fr](mailto:gchappuis@ocellis.fr)

[**OCELLIS**](http://www.ocellis.fr) affiche une croissance continue depuis sa création.   
Pour être à la hauteur de notre développement, nous renforçons notre Equipe de chargé d’affaires

**Une image contenant dessin

Description générée automatiquementOCELLIS  
D**epuis sa création en 1999, [**OCELLIS**](http://www.ocellis.fr), entreprise indépendante et certifiée, n'a cessé d'évoluer pour devenir l'un des acteurs majeurs de l’aménagement et de la rénovation des espaces professionnels : 33 millions de CA et 50 collaborateurs.  
**P**ure entreprise générale, à l’origine, **Ocellis** a développé son organisation pour piloter des missions en contractant général de manière à proposer une solution « clés en main » aux entreprises qui souhaitent aménager leurs bureaux et aux investisseurs qui désirent valoriser leurs actifs immobiliers.  
**N**ous accompagnons nos clients de la conception à l'installation du mobilier, en passant par les travaux du second œuvre.   
Plus d’informations [**www.ocellis.fr**](www.ocellis.fr)

**Une image contenant dessin

Description générée automatiquementLE POSTE**

Rattaché à la direction commerciale, vous évoluez au sein d’une équipe commerciale d’une dizaine de collaborateurs. Vous êtes l’interlocuteur unique du client. Votre métier consiste à piloter des projets d’aménagement d’espaces professionnels et à commercialiser des solutions de mobilier de bureau pour le compte de tous types de clients utilisateurs, propriétaires ou investisseurs.  
En tant que chargé(e) d’affaires en aménagement d’espaces intérieurs, vous intervenez depuis les phases de conception jusqu’à la réception des chantiers.  
Vous êtes le garant du prix, du planning, de la sécurité et de la qualité des prestations

**Une image contenant dessin

Description générée automatiquementLA MISSION**

* Vous travaillez en autonomie, et vous êtes le garant des objectifs commerciaux qui vous sont donnés.
* Vous menez vos affaires du stade devis jusqu'à la conclusion du projet, vous travaillez en mode projet et en collaboration avec les services supports (Bureau d'études, service logistique, marketing…).
* Votre quotidien est principalement une mission de terrain (70% du temps) composée d’actions de prospection de nouveaux clients et de nouveaux projets qualifiés en amont par notre service de veille commerciale, d’opérations de fidélisation d’un portefeuille de clients existants et de développement de nos parts de marché. Au bureau (30% du temps),
* Vous élaborez les réponses aux projets (devis, dossiers d’appels d’offres, présentations), participez aux réunions de travail, à la réception de vos clients dans nos locaux, et à la prise de rendez-vous
* Vous formalisez les engagements d’Ocellis et les process associés
* Vous pilotez les phases de chantier de vos projets

**Une image contenant dessin

Description générée automatiquementPROFIL « VOUS ÊTES UNE FEMME OU UN HOMME AU TEMPERAMENT COMMERCIAL ».**  
Il s’agit d’un métier qui requiert des aptitudes commerciales profil « développeur ».

De formation commerciale (Licence/Master, école de commerce) vous vous appuyez sur une expérience commerciale similaire en b to b d’au moins 2 ans, idéalement dans le secteur de l’immobilier.

* Au-delà de votre expérience commerciale indispensable pour ce poste, nous attendons une personnalité avec un véritable tempérament commercial et un goût du défi.
* Doté(e) d'une personnalité bien affirmée (compétiteur et pugnace), vous disposez d’une aisance relationnelle vous permettant d’obtenir et d’assurer des rendez-vous auprès d'interlocuteurs variés tels que dirigeants, managers, acheteurs, prescripteurs.
* Votre sens de l’écoute et de l’observation, votre connaissance du monde de l’entreprise et des enjeux auxquels sont confrontés les porteurs de projets, vous permettent de mieux comprendre les problématiques et de construire des solutions adaptées qui se démarquent de celles de nos concurrents.
* Vous maîtrisez bien évidemment les techniques de vente et votre habilité vous permet de vendre aussi bien des travaux que des concepts, en cycle court comme en cycle long.

Vous êtes Disponible immédiatement, rigoureux assidu, reconnu pour votre polyvalence, volontaire, on vous attend !!!  
**Conditions : CDI – salaire en fonction du profil et de l’expérience  
Contact : Grégory CHAPPUIS, Directeur** [gchappuis@ocellis.fr](mailto:gchappuis@ocellis.fr)