

Making passive construction easy.

Chargé-e d'affaires

PopUp House est une startup française créée en 2014 basée à Aix en Provence et qui connaît depuis une forte croissance tant au niveau national qu'international.

Son objectif est de révolutionner la construction : construire des bâtiments performants, design, rapides à construire, et rendre l'expérience de la construction agréable pour tous.

Présentation de notre solution sur : popup-house.com

Nous recherchons un-e Chargé-e d'affaires, responsable de l'animation et développement du réseau de prescripteurs / constructeurs français

La mission : participer au développement commercial de PopUp House par des actions concrètes de gestion de projets client.

Au sein de l'équipe marketing / vente, vous êtes en charge des missions suivantes :

- Qualifier, développer et fidéliser votre portefeuille de prescripteurs architectes, constructeurs, maîtres d'oeuvres intervenant dans la conception et la construction de projets « PopUp House ».
- Animer et accompagner ce réseau de partenaires par vos conseils, des actions de formation ou encore des opérations marketing communes...
- Mettre en place puis assurer l'intégralité du processus de vente, de la qualification des opportunités à la signature du projet :
 - Identifier de nouvelles opportunités
 - Réaliser et négocier les propositions commerciales,
 - Suivre l'administration des ventes (enregistrement et suivi des commandes) -
 - Vérifier la qualité et la satisfaction des intervenant et clients finaux,
 - Travailler en étroite relation avec le chef de projet marketing ainsi que les ingénieurs du bureau d'étude pour finaliser chacun de vos projets.

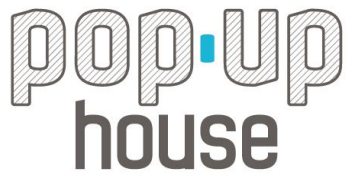
Vous êtes force de proposition sur de nouveaux marchés à développer

En fonction du profil, une autre mission pourra être ajoutée à ce rôle de chargé d'affaires : chef de projet digital, travail sur l'expérience client, développement de gros projets immobiliers (écoquartiers)... Votre personnalité et vos expériences façonneront les contours de ce poste.

Profil :

Must-have

- Une forte motivation pour ce produit, l'envie de participer à l'expérience PopUp !



Making passive construction easy.

- Formation supérieure commerciale, ingénieur ou architecte, Bac +4 ou 5
- Première expérience de développement et d'animation de réseau, de vente BtoB ou de formation technique
- Être autonome et force de proposition, rigoureux et organisé
- Bonne expression orale et écrite
- Dynamique
- Bonne maîtrise des outils informatiques

Nice to have :

- Expérience dans la construction ou l'architecture
- Intérêt pour l'innovation, l'architecture ou le design
- Maîtrise d'une langue européenne

Rémunération en fonction de l'expérience