

# Responsable de Territoire F/H

Type de contrat <b>CDI</b>	Métier / secteur <b>Responsable de Territoire Commercial</b>	
Localisation <b>Agence CERQUAL de Bordeaux 11-17 rue Condillac 33000 Bordeaux</b>		

## Contexte et rattachement

QUALITEL est une Association indépendante à but non lucratif fondée en 1974 qui œuvre depuis 45 ans pour la qualité du logement.

Avec ses filiales [CERQUAL](#), [QIOS](#) et QUALITEL Formation, la mission du groupe est l'amélioration de la qualité et de la performance du logement en France, par la certification et l'information du public ([Certification NF Habitat et NF Habitat HQE](#)).

QUALITEL accompagne, d'une part, les professionnels (architectes, promoteurs, bailleurs, constructeurs de maisons individuelles, collectivités...) et, d'autre part, les particuliers en communiquant une information claire et précise pour permettre à chacun de s'engager en toute confiance dans son projet de logement.

Pour cela, la filiale CERQUAL promeut auprès de ses clients les certifications NF Habitat et NF Habitat HQE portées par AFNOR Certification. Pour le consommateur, la certification NF habitat ou NF Habitat HQE est la certitude de profiter au quotidien des nombreux bienfaits d'un appartement ou une maison aux qualités contrôlées par un organisme indépendant tel que CERQUAL.

Au sein de sa filiale CERQUAL, et au sein de la Direction Régionale Grand Est grand Sud, le/la Responsable de Territoire Nouvelle Aquitaine étudie les besoins des clients, suggère des solutions appropriées d'un point de vue technique, en accord avec la politique commerciale du Groupe QUALITEL. Rattaché(e) au Directeur Régional Grand Est-Grand Sud, vous travaillez au sein d'une équipe de 18 personnes pour la région Nouvelle Aquitaine. Vous êtes basé sur l'agence de Bordeaux.

## Missions principales

- Prendre en charge la gestion et le développement d'un portefeuille de client, la recherche de nouveaux prospects, la relation avec les collectivités territoriales et la réalisation du chiffre d'affaires sur votre territoire.
- Assurer la veille économique sur le marché et rechercher des opportunités commerciales.
- Avoir un regard permanent sur les offres concurrentielles, savoir identifier les points forts et faibles.
- Développer le portefeuille clients promoteurs privés, bailleurs sociaux :
  - en proposant le processus de certification NF habitat et NF habitat HQE adapté à leur maturité d'organisation de la qualité.
  - en proposant des services associés à leurs besoins
- Répondre aux appels d'offres en collaboration avec les autres services de l'entreprise, en particulier la Direction des Ventes.
- Rédiger les propositions commerciales (offres, contrats, protocoles, conventions, ...) en collaboration avec les services compétents et vérifier l'ensemble des étapes du projet.
- Vous positionner en tant qu'un interlocuteur privilégié dans des relations avec les clients, les collectivités ou les institutions locales.
- Détecter les opportunités de nouveaux contrats par l'évaluation permanente des besoins du client.

- Animer des formations de premier niveau et des réunions d'informations auprès des clients et de leurs équipes commerciales, ainsi qu'auprès des collectivités et des institutions locales.
- Etablir le reporting (résultats et prévisions) de son activité auprès de son Directeur de Région.
- Assurer le suivi des créances et les actions de recouvrement locales si nécessaire.
- Animer et encadrer l'Assistante de territoire.

Dans le cadre de vos activités vous aurez à échanger et favoriser de bonnes collaborations avec :

**En interne** : la Direction Générale de CERQUAL logement collectif et pôle maison, la Direction des ventes, les Directions (Relations institutionnelles, Certification, Qualité, Communication & Marketing...), les filiales QIOS et QUALITEL-Formation.

**En externe** : les promoteurs privés, les bailleurs sociaux, les collectivités : services techniques et élus, les aménageurs, les services de l'état en région et les institutions locales.

## Profil recherché

Diplômé(e) Bac +3 à Bac +5, vous avez une expérience terrain réussie dans la commercialisation de services à forte valeur ajoutée ou une expérience dans le secteur du bâtiment / de l'immobilier avec l'envie d'évoluer sur des fonctions commerciales sur nos métiers de la Certification NF Habitat et NF Habitat HQE.

Vous avez une forte capacité de persuasion et êtes autonome dans votre organisation pour atteindre vos objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Vous avez une très grande capacité d'auto-discipline pour travailler sur votre territoire en toute autonomie, une très grande rigueur pour atteindre des objectifs qualitatifs et qualitatifs, une adhésion naturelle aux valeurs du Groupe QUALITEL pour satisfaire vos clients.

Vous maîtrisez les logiciels bureautiques et les applicatifs de gestion relation client.

## Autres informations :

- **Expérience dans le poste : minimum 2 ans**
- **Fourchette de salaire : à partir de 40 KE annuel**
- **Les candidat.e.s seront reçu.e.s à Bordeaux le 18 ou 19 juin par le Directeur Régional de Cerqual et la Responsable Recrutement du Groupe.**

**Candidatures à envoyer à : [recrutement@qualitel.org](mailto:recrutement@qualitel.org)**