



Descriptif poste – Chargé d’Affaires Construction Bois

Le groupe NEOFOR se constitue depuis 2013 avec l’ambition de devenir un **leader français dans le secteur de la transformation du bois**. Le marché du bois connaît en effet une forte croissance, tant ce matériau écologique s’impose comme une réponse évidente aux enjeux environnementaux de la planète. Disposant d’un des massifs forestiers exploitables le plus étendu d’Europe, la France valorise encore insuffisamment cet atout. C’est toute l’ambition de NEOFOR, qui fait le pari de l’innovation pour réussir à concilier réussite économique, sociétale et environnementale.

Mission :

Nous recherchons pour accompagner le développement rapide du Groupe un(e) **Chargé(e) d’Affaires Construction Bois** pour appuyer principalement la consolidation de notre Centre de Profit Construction Bois. Vous serez amené(e) néanmoins à vous déplacer pour des clients d’autres Centres de Profit. Vous serez Rattaché(e) au Directeur Commercial des Centres de Profit Négoce – GSB – Construction Bois du groupe NEOFOR basé à Bonneville (74).

Vos Rôles & Responsabilités seront de :

- Développer le Chiffre d’Affaires et la Marge Commerciale sur la clientèle B2B auprès des professionnels de la construction principalement (Entreprises générales du bâtiment, charpentiers, industriels de la construction...) et des clients du Directeur Commercial auquel vous êtes rattaché(e).
- Identifier et comprendre les besoins spécifiques des différents acteurs de la filière bois construction.
- Elaborer une solution commerciale technique et de services pour répondre au mieux à leurs attentes.
- Travailler avec nos entités de production internes au groupe, à la mise en place d’une gamme de produits adaptés aux usages souhaités en commençant par redéployer les gammes de produits existants (Débits sur liste – Bois de charpentes – Bois d’aménagement – Bois d’ingénierie...).
- Définir, proposer et animer la partie stockage et logistique de cette gamme de produits en coordination avec les différents sites de production dans le groupe :
 - Maintenir et enrichir la base de sourcing, remettre périodiquement en concurrence les prestataires.
 - Préparer et lancer les appels d’offres ou demandes de cotations.
 - Analyser les offres, négocier et contractualiser avec les prestataires.
- Développer un réseau et un maillage clients dans le bassin Alpin : France – Italie – Suisse.
- Rendre compte de son activité commerciale auprès du Directeur Commercial des Centres de Profit Négoce – GSB – Construction Bois du groupe NEOFOR basé à Bonneville (74).

SIEGE SOCIAL

Z.A. SAINTAGNAN

81260 BRASSAC – FRANCE

Tél : +33 (0)5 63 74 41 30 – Fax : +33 (0)5 63 74 41 39

RCS Castres 491 818 993 – SAS au capital de 603 180 Euros



- Assurer l'interface avec les autres services de l'entreprise et en particulier avec notre Bureau d'Etudes Bois (production – transports – achats – approvisionnements – ordonnancement, etc.).
- Analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise.
- Suivre, analyser et reporter les performances commerciales de ses clients.
- Entretenir les relations avec les clients stratégiques.
- Participer aux actions de communication, à des salons, des forums, des réunions d'organisations professionnelles et à l'ensemble des réunions réseautage filière bois nécessaires à la bonne compréhension du marché.
- Gérer les litiges commerciaux en lien avec ses clients.
- Participer à des projets du groupe est des missions spécifiques.
- Participer aux réunions internes du groupe.

Evolution du poste :

- Dans un premier temps le poste est basé en Haute-Savoie pour piloter principalement la clientèle locale.
- Le poste pourra évoluer pour couvrir d'autres régions dans lesquelles le groupe est déjà présent.
- Participer à la structuration d'une offre groupe NEOFOR pour le secteur de la construction.

Profil/Expérience :

- Quelques années d'expériences commerciales dans l'industrie du bois idéalement auprès d'acteurs industriels ou dans le domaine de la construction bois.
- Plus si expérience dans l'industrie de la première transformation.
- Plus si connaissances en ingénierie bois – bureau d'études – calculs de charpentes – gestion des chantiers

Les qualités requises pour réussir dans ce poste :

- Pragmatique et opérationnel
- Capacité à analyser, synthétiser, organiser et planifier
- Qualités de négociateur
- Grande rigueur et forte réactivité
- Sens du contact – écoute – force de proposition - autonome
- Aptitude à communiquer et travailler en équipe
- Mobilité géographique indispensable

Rémunération fixe plus variable – voiture de fonction

SIEGE SOCIAL

Z.A. SAINT AGNAN

81260 BRASSAC – FRANCE

Tél : +33 (0)5 63 74 41 30 – Fax : +33 (0)5 63 74 41 39

RCS Castres 491 818 993 – SAS au capital de 603 180 Euros