

Détail de l'offre : Chargé.e d'Affaires Machines H/F (CDI)

Partenaire	APAVE Exploitation France
Code postal	85000
Ville	La Roche-sur-Yon
Référence	156360422888913590
Titre	Chargé.e d'Affaires Machines H/F (CDI)
Description du poste	Développer vos compétences au sein d'une équipe humaine et dynamique, contribuer à des missions passionnantes permettant de prévenir et de maîtriser les risques, ça vous tente ?

Apave recherche une-e Chargé.e d'Affaires Machines.

Au sein de l'agence de Evreux vous rejoignez une équipe multi- technique assurant un rôle majeur : permettre à nos clients d'exercer leur métier en toute sécurité et contribuer ainsi au développement du Groupe Apave au coeur des territoires.

Concrètement, en quoi va consister votre quotidien ?

Après votre parcours d'intégration, et sur le département de l'Eure, vous serez amené(e) à réaliser plusieurs missions :

Sur un plan Technique

Vous apportez assistance technique à une clientèle d'industriels, d'installateurs et de fabricants, sur leurs équipements électromécaniques, lors de leur mise en service ou en cours de leur exploitation.

Vous réalisez des prestations techniques : évaluation de conformité, audit de parc machines, fiabilité des systèmes de commande?

Vous réalisez des analyses de risques sur des équipements en production et prenez en charge le suivi les audits de chantiers/fabrication.

Vous assistez la conception d'équipements neufs.

Vous rédigez les rapports à destination des clients et vous leur proposez des solutions adaptées.

Vos qualités techniques et relationnelles vous permettent d'évoluer vers l'animation de sessions de formation dans vos domaines de compétences : réglementation machines, analyse de risques, marquage CE, robotique...

Relation Clients

Vous êtes acteur du développement commercial de vos prestations.

Vous suivez et développez la relation clients en entretenant votre réseau professionnel (interne et externe).

Vous analysez des besoins et élaboration d'offres commerciales.

Vous garantisiez le pilotage et la rentabilité de vos affaires.

Cette description correspond à votre profil ? Nous sommes faits pour nous entendre !Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat	Emploi
Rémunération	30-40/40-50 KEuros/an
Métier	Commercial / Ventes
Localisation	Évreux
Profil recherché	Parlons de vous !

D'abord, votre cursus :

De formation supérieure en Electrotechnique, mécanique générale, Automatismes, Maintenance Industrielle.

Vous disposez d'une expérience réussie dans le secteur de la conception, la mise en service, la maintenance d'équipements électromécaniques, de machines spéciales et/ou en automatisme.

Ensuite, vos compétences, vos qualités personnelles :

* Une personne de terrain : vous avez un goût prononcé pour la technique.

* Bon relationnel et d'un sens de l'écoute : vous allez au-devant des besoins de nos

clients, leur faites des propositions commerciales adaptées et savez les fidéliser

* La maîtrise de la langue anglaise est nécessaire.

* Rigueur, méthode et autonomie : vous êtes précis et autonome dans la réalisation de vos missions.

* Permis B indispensable - Déplacements à prévoir au niveau régional, ponctuellement à l'étranger.

Choisissez-nous !

En rejoignant Apave, vous intégrez plus qu'un groupe : vous prenez part à une histoire où la force du collectif est une réalité, où la notion d'accompagnement s'exprime au quotidien, pour que chacun trouve naturellement sa place.

Parce que chez Apave, nous considérons nos différences comme une richesse que nous mettons chaque jour au service de missions à forte utilité sociale.

Nous rejoindre, c'est :

* Prendre du plaisir dans le travail et développer votre carrière. Nous vous proposons une diversité de missions loin de la routine, un programme de formation complet tout au long de votre parcours, et des possibilités de mobilité interne au sein du Groupe

* Une entreprise engagée dans votre équilibre vie professionnelle / vie personnelle : Droit à la déconnexion, Interventions majoritairement sur un secteur géographique défini.

* Bénéficiaire des avantages : 13ème mois, forfait repas ou ticket restaurant selon conditions de déplacement, RTT, participation / intéressement, plan d'épargne, prime vacances.

* Des outils connectés et de mobilité pour réaliser votre activité : smartphone, tablette, voiture

? À partir de maintenant, comment ça se passe ?

1. Faites-vous connaître. Postulez.

2. Vous avez attiré notre curiosité ? Nous vous contactons pour un 1er échange.

3. Nous souhaitons poursuivre ensemble ? Des entretiens opérationnels techniques et RH vous attendent.

4. Bienvenue ! Notre collaboration va commencer, hâte de vous retrouver.

Métier Commercial / Ventes

Secteur Audit - Conseils