



Copie du dossier (lettre + CV) à
Bureau Local des Compétences
blc.csg@cnes.fr

POSTE BLC N° 23/2024

Diffusé le : 29/02/2024



Dossier de candidature à adresser à :
mathias.colmart@cnes.fr
ofuxlbauer@videlio.com

Date de prise de fonction : le plus tôt possible

Chargé d'Affaires (H/F)

ACTIVITE :	OPTIQUE VIDEO		
SITE :	Kourou (hors base spatiale)		
QUALIFICATION :	<input type="checkbox"/> Ingénieur - Cadre	<input checked="" type="checkbox"/> Technicien Sup – Agent de Maîtrise	<input checked="" type="checkbox"/> Employé - Ouvrier
FILIERE : (à renseigner par le BLC)			
NATURE DU CONTRAT :	<input checked="" type="checkbox"/> Contrat à Durée Indéterminée		
	<input type="checkbox"/> Contrat à Durée Déterminée de :		Motif de recours :
	<input type="checkbox"/> Contrat à Durée Déterminée à terme imprécis		Motif de recours :
MOTIF DE RECRUTEMENT :	<input checked="" type="checkbox"/> Création de poste	<input type="checkbox"/> Remplacement	

DEFINITION ET CARACTERISTIQUES DU POSTE

VIDELIO met en place des solutions et services clés en main pour les entreprises dans des secteurs variés comme le corporate, le commerce de détail, les médias, la sécurité...

Véritable spécialiste dans la conception, le déploiement, l'exploitation et la maintenance de systèmes et solutions audiovisuelles destinés aux entreprises des secteurs publics et privés.

Missions principales

- Développer les activités de VIDELIO en Guyane ;
- Assurer une prospection commerciale accrue et organisée sur l'ensemble de nos métiers ;
- Assurer le suivi de ses affaires : démonstrations en clientèle, réalisation de devis, suivi des dossiers, rentabilité, encaissement ;
- Gestion des appels d'offres (construction, pré-étude, chiffrage, déploiement, négo fournisseurs, gestion des intérimaires, planning en adéquation avec le client pour intervention et en fonction des approvisionnements) ;
- Recette clients lors des fins de chantier ;
- Développement des relations commerciales avec le client ;
- Organisation des chantiers pour déploiement avec une équipe dédiée ;
- Valoriser les offres en proposant la vente de services associés ;

	<ul style="list-style-type: none"> • Être responsable de ses propositions (devis) sur le plan technique, financier et commercial ; • Être responsable de la production de ses affaires dans le respect des délais, de la qualité et des budgets ; • Suivi des commandes matérielles et de la logistique associée ; • Participation en renfort sur des activités en délégation.
FORMATION :	Formation supérieure de Bac+3
EXPERIENCE SOUHAITEE :	Expérience commerciale en vente de solutions techniques ou expérience technique confirmée d'au moins 5 ans
CONNAISSANCES PARTICULIERES :	<ul style="list-style-type: none"> • Pilotage de vos affaires • Développement commercial • Gestion de projets • Capacité à appréhender les spécificités du secteur • Anglais opérationnel
CONDITIONS DE TRAVAIL :	Poste basé à Kourou Déplacements réguliers en Guyane et une fois/an en Métropole
APTITUDES REQUISES	<ul style="list-style-type: none"> • Sens du client interne et externe • Capacité d'écoute • Capacité d'analyse et de synthèse
DATE D'ENTREE EN FONCTION :	Le plus tôt possible