

## Responsable Commercial(e) à Nantes

Vous souhaitez rejoindre un environnement de travail convivial et stimulant ? Votre esprit d'équipe et votre goût pour le collectif ne sont plus à démontrer ? **Et si vous étiez le ou la prochaine à rejoindre l'aventure AIA Life Designers ?**

AIA Life Designers, structure unique dans le paysage architectural français, est un collectif complémentaire et soudé de plus de six cents collaborateurs (architectes, ingénieurs, économistes, graphistes) réunis autour d'une passion commune : l'architecture.

Le Groupe AIA Life Designers recherche **un(e) Responsable Commercial(e) pour la filière Enseignement au sein de son Agence nantaise dans le cadre d'un remplacement** (CDD de 1 an). Puis, en fonction de votre savoir-être et de votre envie de vous investir, **des opportunités de collaboration au sein du Groupe peuvent se présenter.**

Rattaché(e) à la Directrice du Développement Commercial, vous travaillez en étroite collaboration avec les Responsables Commerciaux, la Responsable de la Coordination Commerciale et les référents de votre filière. Vous êtes **garant(e) du développement commercial de la filière Enseignement** et vous **participez à la stratégie commerciale** du Groupe. Dans ce cadre, vos principales missions sont les suivantes :

- Veille et prospection active sur les opportunités de la filière Enseignement afin de développer le portefeuille clients/projets et les prospects
- Suivi régulier de l'actualité des différents projets détectés (rendez-vous commerciaux téléphoniques, veille etc.)
- Préparation et analyse des dossiers de contextualisation pour les projets stratégiques et les grands comptes
- Préparation et animation, en collaboration avec la Directrice du Développement Commercial et l'animateur de la filière, des Comités de Pilotage et des ateliers de la filière Enseignement
- Organisation et participation aux événements de développement commercial de la filière Enseignement (salons, congrès, colloques, etc.)
- Mise à jour des documents de suivi : comptes-rendus des Comités de Développement de la filière Enseignement, tableau de suivi des opportunités commerciales, comptes-rendus des rendez-vous, etc.

De formation BAC+2, vous avez **une première expérience réussie en commercial** (stage, alternance ou premier emploi). Vous développez une **appétence pour le secteur de l'architecture** et vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques.

Outre vos compétences techniques, vous possédez une **excellente communication orale et écrite** et vous savez vous adapter aux différents interlocuteurs. Vous savez faire face à une activité soutenue en étant **structuré(e) et réactif(ve)**.

Votre **proactivité**, votre **curiosité professionnelle** et votre **détermination** vous permettent de développer les opportunités commerciales.

Vous avez le **sens de l'organisation** et travaillez avec **rigueur** afin de mener à bien vos missions.

Rémunération selon profil.

Des déplacements sont à prévoir.

Pour postuler, merci d'envoyer votre candidature à Charlotte QUEAU ([c.queau@a-i-a.fr](mailto:c.queau@a-i-a.fr))