FICHE DE POSTE

NANTES

# CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT

EDEIS RECHERCHE UN(E) CHARGE DE DEVELOPPEMENT (H/F) POUR SON AGENCE DE NANTES

Edeis est un acteur majeur dans le secteur de l'ingénierie et de l'exploitation d'infrastructures et de bâtiments complexes, leader de l'exploitation d'aéroports en France. Le groupe emploie 1000 collaborateurs répartis entre la division Ingénierie (13 agences en France et à Monaco) et la division Concessions (19 aéroports en France et en Espagne). Grâce à sa vision innovante et durable, le groupe accompagne ses clients pour la réalisation et l'exploitation de leurs opérations de développement, d'aménagement et de valorisation des espaces et des territoires.

Notre division Concessions possède une place particulière au sein d'EDEIS, n'ayant pas comme métier l'ingénierie mais la gestion de site en Délégation de Service Publique (DSP) ou dans le cas de Partenariat Public Privé (PPP).
Ainsi à ce jour, Edeis Concessions assure l'exploitation et la maintenance de 19 aéroports, un port et un centre touristique ferroviaire (dont deux aéroports en outre-mer).

VOTRE PROFIL :

De formation chargé de projet de projet, vous souhaitez aujourd'hui vers un poste en développement.

Vous bénéficiez d'une expérience en ingénierie

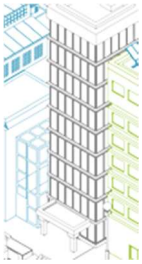
Des déplacements seront à prévoir sur votre zone à hauteur de 30% de votre organisation hebdomadaire

VOS MISSIONS PRINCIPALES SERONT :

- Mettre en place la stratégie commerciale en binôme avec le Directeur du Développement Région
- Visiter et/ou participer aux Salons ciblés par le service marketing
- Cibler des réseaux et y participer
- Participer aux soirées clients de la Région
- Promouvoir les produits Edeis sur sa zone géographique, selon stratégie Marketing mise en place (cibles à prospecter, argumentaires produits etc.)
- Développer un portefeuille de prospects en Industrie/Agro sur un périmètre géographique déterminé et de véhiculer l'image de l'entreprise. Réalisation des rdv C2M
- Prospection propre (Appel téléphonique + Organisation des RDV) des collectivités, des SEM, architectes, Com, Promoteurs privés etc.
- Réalisation des rdv C2M (agro/indus)
- Participer aux actions de communication/web marketing avec la direction commerciale, aider au déploiement de la marque et sa notoriété dans la région
- Réalisation des offres commerciales en binôme avec le Directeur du développement de la Région Nord-Ouest et Montage et développement des futurs Projets
- Établir les comptes rendus des RDV de prospection, et mail et relance prospect
- Saisir dans le CRM, les nouveaux clients, les offres faites, les opportunités etc.

Merci de transmettre votre candidature à recrutement@edeis.com

edeis
l'Allié des territoires

Siège social :
19, boulevard Paul Vaillant-Couturier – 94200 Ivry-sur-Seine
Tél. : +33 (0)1 56 20 50 00
www.edeis.com

www.edeis.com