

## Ingénieur-e chargé-e d'affaires

### Guillaume : de technico-commercial... à responsable de site à A.C.R



« J'ai un BTS « négociation et relation client », et une licence de « responsable de développement commercial » que j'ai faite en alternance. C'est pendant ma licence qu'un de mes clients m'a fait une proposition de contrat en CDI une fois mon diplôme obtenu. Il s'agissait de la société ACR : fabricant d'outils coupants

J'ai débuté au sein de la société en tant que technico-commercial pour gérer une partie de la clientèle aéronautique en région Centre avec pour objectif de redynamiser la société sur le plan commercial.

Après plus d'un an, et une fois cet objectif en bonne voie, le dirigeant m'a offert le poste de responsable commercial.

A ce jour, je suis passé responsable de site : c'est une fonction très enrichissante car elle permet toujours d'avoir le contact avec notre clientèle mais également de toucher à d'autres domaines auxquels je ne pensais pas forcément : négociation auprès de fournisseurs, gestion de la production... »

### Bruno : de chargé d'affaires...à responsable de service Devis et Prix à Dassault Falcon Service



« Le chargé d'affaires gère les aspects techniques, légaux, financiers et commerciaux qui sont liés à la préparation d'un chantier de maintenance. On fait beaucoup de déplacements à l'étranger pour rencontrer les clients et préparer les chantiers !

Mon parcours c'est un BTS commercial, et une progression en interne chez Dassault Falcon Service qui m'a permis d'acquérir les compétences techniques nécessaires pour occuper ce poste.

Les concurrents redoublent d'ingéniosité pour renforcer leur compétitivité, le chargé d'affaires doit donc réagir vite pour ne pas se faire prendre de vitesse. La veille doit être permanente et le contact client toujours entretenu afin de le fidéliser.

Mes 5 années en tant que chargé d'affaires m'ont permis d'évoluer et de prendre la responsabilité du service Devis et Prix. Dans le cadre de cette nouvelle fonction j'ai organisé mon service de façon à apporter une aide efficace dans le processus de vente.

La notion de service client est ainsi présente à chaque étape de notre processus et nous cherchons à l'améliorer sans cesse en collaboration avec les chargés d'affaires. »



AIREMPLOI  
ESPACE ORIENTATION

[www.aireemploi.org](http://www.aireemploi.org)