

Présentation de NextRoad



NextRoad est un groupe indépendant de 200 personnes, implanté au niveau national et international.

Nous accompagnons les gestionnaires d'infrastructures dans l'objectif d'améliorer la durabilité des routes et des OA, par la mise en place d'une stratégie de gestion via nos 4 grands métiers : audit, conseil et programmation, contrôle des travaux et ingénierie de la data.

Nos expertises sont reconnues depuis plus de 30 ans pour vous garantir des travaux durables et de qualité.



Routes



Autoroutes



Ouvrages d'art



Aéroports



Ports

Le poste

BUSINESS MANAGER (H/F) – Dept. 78

Dans le cadre de son développement, NEXTROAD recherche un(e) BUSINESS MANAGER - poste basé sur son site de La Verrière (78).

Vous recherchez de nouveaux défis et souhaitez rejoindre une entreprise dynamique en plein développement ?

Rejoignez-nous et prenons la route ensemble !

Réf. BM78-1124

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.

Description de la mission

Le ou la Business manager assure la bonne réalisation des dossiers attribués en gérant toutes les interfaces entre le client et nos équipes internes (ingénieurs/techniciens), de l'origine jusqu'à la restitution du dossier final dans les délais prévus et conformément aux engagements contractuels.

Le contexte

Il/elle intervient sur l'encadrement de projets réalisés dans le cadre de partenariats. Les projets ciblés sont des projets de diagnostic d'état des voiries sur l'ensemble des infrastructures d'un gestionnaire. Cette étape sera suivie d'une notation et priorisation des travaux à réaliser. Elle pourra être complétée de diverses autres missions d'ingénierie dont auraient besoin le client, mettant en synergie les autres activités du Groupe.

Il/elle est l'interlocuteur du client dans le recueil du besoin et les réunions intermédiaires / rendu final. Vous travaillez en équipe, êtes à l'aise à l'oral et êtes force de proposition.

Sous la responsabilité du Directeur du pôle Route et Ouvrages d'art, vous prenez en charge les missions suivantes :

- Réaliser des devis avant validation N+1,
- Etudier les cahiers des charges et les mémoires techniques des affaires dont vous aurez la responsabilité,
- Lancer et suivre les process de traitements sur les données,
- Organiser et assurer la gestion, le bon déroulement des missions ainsi que la coordination des intervenants, (respect des délais et des exigences spécifiées),
- Assurer le suivi financier de l'opération, l'établissement des décomptes, des factures, des commandes internes et la relance client,
- Planning hebdomadaire des déplacements chez les clients et les partenaires,
- Participer aux réunions d'échanges ou de rendu avec les clients, en rédiger les comptes-rendus,
- Gérer la relation clients et mettre en place des actions conjointes avec les autres services de la société pour assurer la satisfaction client et être à l'écoute des besoins complémentaires,
- Contrôler et / ou établir le rapport final au client,
- Participer à l'amélioration des outils d'acquisition / traitement.
- Participation et animation de certains salons, présentations, journées portes ouvertes, ...

Des déplacements avec découchés sont à prévoir sur le territoire national (pour RDV clients in situ).

Votre profil

- Permis B indispensable,
- Une première expérience dans les relations commerciales avec des acteurs publics type collectivités,
- Maîtrise du Pack Office,
- Connaissances générales en Génie Civil / Travaux publics seraient un plus,
- Connaissances en SIG, bases de données seraient un plus,
- BAC+2 minimum.

Aptitudes requises

- Bon contact relationnel (externe avec nos clients et en interne),
- Organisation, rigueur, force de proposition, capacité d'analyse et de synthèse,
- Gestion des priorités et autonomie, maîtrise de l'expression écrite,
- Capacité de négociation et maîtrise des coûts,
- Polyvalence dans le domaine technique.

Le contrat

- CDI - Statut cadre,
- Une rémunération : selon expérience (30K€ à 45 K€ brut annuel),
- Véhicule de fonction
- Plan de rémunération variable,
- Disponibilité du poste : début 2025,
- Localisation du poste : La Verrière (78).

Chez NextRoad, nous sommes fiers d'offrir un environnement de travail dynamique, innovant et collaboratif.

Avantages :

- Une mutuelle entreprise avec 75 % pris en charge par l'employeur,
- 9 jours ½ de RTT,
- Des tickets restaurants d'une valeur faciale de 8,50€ avec une participation employeur de 60%.
- Des primes prévues par accords et convention collective,
- Un Comité Social et Economique dynamique (chèque cadeaux annuels, chèque vacances, tarifs préférentiels sur certains produits ou activités, ...),
- Accord de télétravail.

Vous vous reconnaissez dans cette annonce : ➔ BM78-1124@groupenextroad.vsexperience.com

Et la suite ?

