



RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT



Ses talents d'organisateur, son sens développé des affaires alliés à une grande rigueur feront prospérer une micro-entreprise !

En tant que Responsable d'un Centre de profit, la mission consiste à assurer le développement économique de l'activité. Il est l'interlocuteur privilégié des clients et des équipes réparties sur différents sites, en ce qui concerne l'ensemble des aspects techniques, humains et administratifs de la vie du centre.

Accessible avec un diplôme d'ingénieur + expérience

CADRES SPÉCIFIQUES DE TRAVAIL

Sous l'autorité d'un Directeur de service ou Directeur d'agence, l'activité s'exerce dans trois domaines :

- ◆ Le Management
- ◆ la Gestion
- ◆ les Relations commerciales

Chiffre d'affaires, taille et composition du marché clients, couverture géographique, effectif sous sa responsabilité, définissent son champ d'action.

LES APTITUDES ET QUALITÉS REQUISES

- ◆ Il a une parfaite maîtrise des métiers du génie électrique ou climatique ;
- ◆ Il a le sens des responsabilités, sait hiérarchiser les priorités et est très réactif ;
- ◆ Son sens relationnel et son aptitude à manager lui permettent d'animer ses équipes et de coordonner différents projets et affaires avec des intervenants multiples ;
- ◆ Bon gestionnaire, il a le sens des affaires et des connaissances administratives et financières ;
- ◆ Il maîtrise une langue étrangère, en général l'anglais.

LE CURSUS

Compte tenu des responsabilités liées à ce poste, cette fonction n'est pas immédiatement accessible en premier emploi et requiert une certaine expérience effectuée comme Responsable d'affaires ou éventuellement comme Conducteur de travaux.

Avec l'expérience, le Responsable d'un Centre de profit peut prendre en charge une agence (il devient alors "Chef d'agence") avant éventuellement d'évoluer à la fonction de Directeur de région. Chaque niveau hiérarchique marque une progression en terme de taille de portefeuilles clients, de résultats à réaliser, de territoire géographique et d'effectifs sous sa responsabilité.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Ce métier consiste en tout premier lieu à être le patron d'une entité, à être pleinement responsable de la réalisation de ses objectifs et à gérer de manière rigoureuse un budget.

Représentant l'entreprise sur sa zone d'influence, le Responsable assure donc la gestion du portefeuille clients de son centre. Il établit et met en oeuvre les objectifs stratégiques, commerciaux, marketing et financiers définis par l'entreprise.

En contact permanent avec les bureaux d'études, les cabinets de géomètres, les architectes, les collectivités et l'ensemble des donneurs d'ordres et des prescripteurs en général, il doit entretenir avec ses clients, ses fournisseurs et les différents intervenants, des relations commerciales de qualité. Une expérience passée dans le secteur confère de solides bases de négociation et permet d'acter les décisions nécessaires. Les relations commerciales doivent désormais s'accompagner de solides notions juridiques dans le cadre de relations contractuelles qui engagent l'entreprise.

Gestionnaire de la prise d'affaires, il supervise les études, optimise la gestion, propose des variantes...

Homme de terrain, il doit également coordonner l'action de l'ensemble des Ingénieurs d'affaires et visiter régulièrement l'ensemble des chantiers.

Pleinement en charge du potentiel humain, il crée, au sein de son entité, un climat de travail favorable et propice au développement de chacun. Soucieux de la qualité d'exécution, il doit l'être également pour la prévention et le respect de l'environnement.