

CHARGE D'AFFAIRES



TOUT SAVOIR SUR LE MÉTIER



MISSIONS

- Repérer des affaires potentielles
- Prospecter de nouveaux clients
- Etudier la faisabilité et la rentabilité des projets
- Négocier les conditions de réalisation
- Suivre et coordonner les opérations en interne & externe
- Rechercher des partenaires et sous-traitants
- Assurer le suivi clientèle
- Entretenir un lien et des échanges avec ses clients.

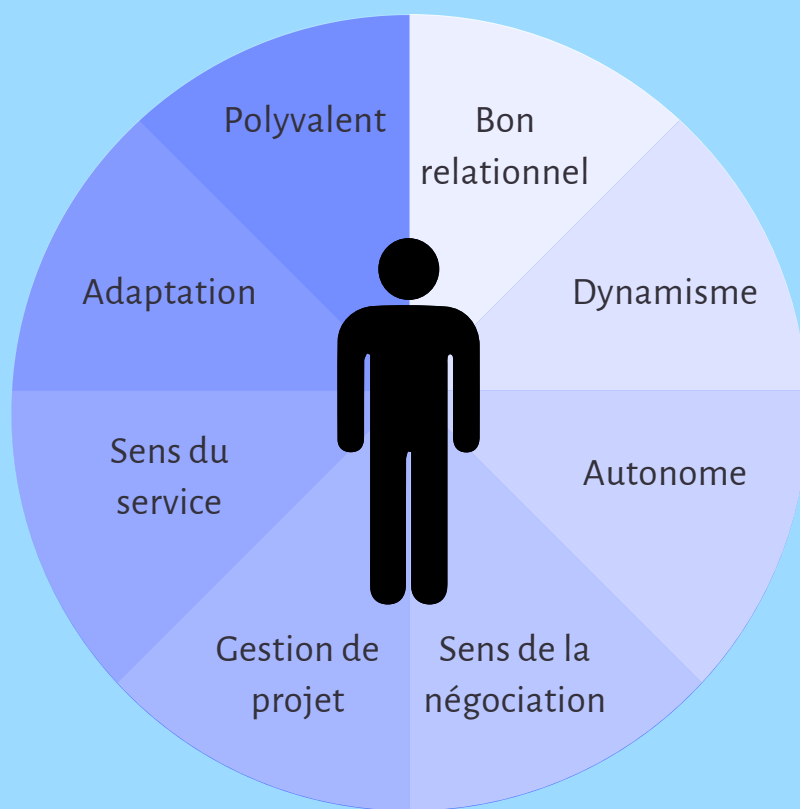


PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

Avec de l'expérience, un chargé d'affaires peut évoluer en se spécialisant dans un secteur d'activité et en élargissant sa zone de prospection à l'international, en dirigeant une équipe et en devenant directeur commercial.



PROFIL



FORMATION



BTS NDRC

NEGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT