

Chargé(e) d'Affaires

Descriptif de poste :

Nous recherchons un(e) **Chargé(e) d'Affaires au profil clairement orienté "chasseur"**, dédié à la prospection pour **80 % de son temps**. Son rôle sera de détecter, approcher et convertir de nouveaux clients afin de soutenir la croissance d'Ayvens Maroc.

Le poste implique **de nombreux déplacements** sur les zones : **Tanger et sa région, Nador, Kénitra et l'Oriental**.

A ce titre, vos missions seront notamment :

Prospection & Développement de Nouvelles Affaires (80 % du temps)

- Déployer une stratégie de prospection active pour identifier les entreprises à fort potentiel sur les régions assignées.
- Démarcher régulièrement de nouveaux prospects (grands comptes, PME, PMI) via une approche consultative et directe.
- Construire et animer un réseau professionnel solide en identifiant les décideurs clés.
- Être présent sur le terrain chaque semaine : visites clients, tournées commerciales, participation à événements locaux.

Développement et Gestion du Portefeuille Clients

- Gérer un portefeuille existant de clients B2B de la zone, tout en priorisant la conquête de nouveaux comptes.
- Identifier les besoins en mobilité des clients et proposer des solutions adaptées.
- Contribuer à la fidélisation par un suivi qualitatif et rigoureux.

Conception et Présentation de Solutions de Mobilité Ayvens

- Maîtriser les offres d'Ayvens : financement et gestion de flotte, télématique, services de mobilité, solutions de recharge, etc.
- Construire des propositions de valeur percutantes et adaptées aux enjeux du client.
- Positionner Ayvens comme un partenaire qui optimise à la fois les coûts (TCO) et la transition énergétique.

Négociation & Conclusion des Accords Commerciaux

- Négocier des contrats complexes en valorisant les solutions Ayvens.
- Assurer la signature de nouveaux partenariats et le renouvellement des contrats existants.

- Collaborer avec les équipes internes (opérations, finance, marketing, juridique, risque...) pour sécuriser et déployer les solutions.

Profil recherché :

Formation supérieure Bac+5 en école de commerce.

Véritable chasseur, passionné par la prospection terrain.

Motivé par les challenges commerciaux et la conquête de nouveaux marchés.

Aisance relationnelle, force de persuasion et autonomie renforcée.

Forte mobilité et disponibilité pour couvrir les zones mentionnées.

Excellent sens de l'organisation lors des déplacements.