

## OFFRE D'EMPLOI

### Responsable d'agence (H/F)

Ref. 251102 / Date : 31/03/26

Type de contrat : **CDI - Temps Plein - CADRE**

Lieu d'exercice : **GRENOBLE (38)**

Date de prise de poste : **Dès que possible**

---

Dans le cadre d'un départ en retraite, nous recherchons pour notre client :

### Un / Une responsable d'agence (F/H)

#### VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Directeur d'agence, avant son départ en retraite, votre mission principale sera de devenir le partenaire incontournable pour répondre aux besoins d'énergie par groupes électrogènes et de pompage sur le secteur.

Le-a responsable d'agence déploie les objectifs stratégiques et commerciaux définis par la Direction du groupe au sein de son équipe. Il vise à poursuivre le développement du chiffre d'affaires en garantissant les standards de qualité des services. Pour cela, il pourra s'appuyer sur un portefeuille de clients existants, mais également de prospects à transformer, ainsi que sur un potentiel de développement intéressant.

Le-a responsable d'agence veillera à reporter régulièrement à la Direction, et à apporter son expertise de développeur, ainsi que sa connaissance du tissu local pour proposer des plans d'action.

Il-elle pourra également travailler en réseau avec les autres agences du groupe et rejoindre une équipe tournée vers le développement et la réussite, partageant des valeurs de qualité, de réactivité et de service aux clients.

Le-a responsable d'agence anime son équipe de 4 personnes expérimentées (à terme 7 personnes composeront l'équipe), dans le souci de préserver l'esprit d'équipe et d'organiser les activités avec efficacité, dans un souci permanent de sécurité et de qualité.

Il-elle sera également garant du développement de leurs compétences, et veillera à les encourager et les guider vers l'atteinte des objectifs de progrès. Pour ce faire, il-elle s'appuiera sur ses connaissances techniques en électricité de puissance et en hydraulique.

Vous interviendrez sur le département de l'ISERE (38) et départements limitrophes ;

Plus précisément, vos missions sont les suivantes :

#### Gestion commerciale et des affaires :

- Prospector et développer l'activité sur son secteur
- Conseiller, identifier et traiter les demandes clients
- Elaborer et rédiger les offres commerciales
- Répondre aux appels d'offres en étant soutenu par le service administratif
- Développer et pérenniser les relations commerciales avec les clients

#### NS MANAGEMENT

7 rue Bonnabaud, 63 000 CLERMONT-FERRAND - ☎ 06 87 24 04 19

site : [www.ns-management.fr](http://www.ns-management.fr) – email : [nicolas.striffling@ns-management.fr](mailto:nicolas.striffling@ns-management.fr)

SAS au capital de 6 000 € - SIRET 789 283 843 - n° TVA intracommunautaire FR61 789283843

- Assurer une veille réglementaire et technique sur l'activité groupes électrogènes notamment.
- Planifier les équipes, les interventions et les travaux
- Garantir la rentabilité financière de l'entité dont il a la responsabilité
- Veiller à la sécurité, du respect des consignes QSE sur l'ensemble du centre
- Gérer les différends, potentiels, avec les clients
- Participer à la gestion générale de la société par une collaboration avec les fonctions transverses des autres agences.
- Rendre compte régulièrement à sa direction de son activité
- Mettre en œuvre les objectifs stratégiques validés par la Direction

#### **Management :**

- Encadrer le personnel du site
- Accompagner et manager vos collaborateurs pour les rendre plus performants
- Mettre en œuvre la politique RH (entretiens annuels, sécurité, formation, recrutement, gestion du temps, disciplinaire, etc.)

## **PROFIL IDÉAL**

Ce poste est ouvert à un candidat **de formation électrotechnique ou équivalent**, ayant développé **une expérience professionnelle probante dans le service technique aux entreprises**. **Son réseau, ses relations** construites pourront ouvrir des portes pour de nouvelles affaires. Il-elle doit impérativement **s'intéresser aux problématiques techniques** de ses clients et **apprécier d'évoluer sur le terrain**.

Enfin, il-elle possède des **compétences acquises en management d'équipes techniques et en gestion d'une agence commerciale**.

#### Savoir-être :

- Impliqué et engagé dans ses activités.
- Fédérateur et aptitudes managériales pour préserver un esprit d'équipe fort.
- Personne sociable, ouverte, capable de détecter des opportunités professionnelles ;
- Rigueur, esprit de gestion pour déployer des plans d'action et atteindre les objectifs fixés
- Sens relationnel développé pour fidéliser les clients.
- Sens de l'écoute pour détecter et comprendre le besoin.

#### Savoir-faire :

- Gérer un centre de profit
- Atteindre les objectifs de développement en suivant des plans d'actions clairement établis
- Manager des équipes techniques
- Bonne connaissance du secteur industriel.
- Se montrer réactif et disponible notamment pour répondre aux urgences des clients ou de l'équipe
- Répondre aux besoins techniques d'électricité et se montrer curieux pour développer ses connaissances techniques propres à l'énergie électrique.

#### **FORMATION :**

Idéalement formation électrotechnique, complétée par une formation ou expérience de management et de gestion. Le candidat doit être en mesure d'acquérir des connaissances en électricité de puissance.



## REMUNERATION ET AVANTAGES :

- Fourchette de rémunération fixe comprise entre 45 et 60 K€ euros sur 12 mois.
- Part **variable jusqu'à 20% de la rémunération annuelle brute** en fonction de l'atteinte des objectifs fixés
- Intéressement

### Les moyens mis à disposition :

- Un véhicule de fonction de type berline.
- Un ordinateur type Mac, un téléphone.
- Un outil de suivi de clientèle.
- Un soutien technique.
- Supports de communication.

## L'ENTREPRISE

Notre client est une **entreprise familiale**, composée de plusieurs agences, devenue spécialiste en énergie mobile. Résolument tournée vers le futur, elle propose aux industries de tout secteur d'activité, aux agences événementielles, aux établissements et collectivités publiques des groupes électrogènes écologiques, silencieux, traçables, fonctionnant au biocarburant.

Elle construit sa notoriété sur **sa qualité de service, sa réactivité** et son orientation vers la **satisfaction de ses clients**.

## 3 BONNES RAISONS DE REJOINDRE LA SOCIETE :

- Une structure pour laquelle l'humain est au cœur de sa réussite
- Un dynamisme qui permet de répondre avec réactivité à ses clients
- Une volonté de diminuer l'empreinte carbone

## POUR POSTULER

Candidatures à envoyer par mail à **NS MANAGEMENT** ,

**Sandrine SOMARUGA, consultante**

Tel. 06 47 58 96 41

Mail. [sandrine.somaruga@ns-management.fr](mailto:sandrine.somaruga@ns-management.fr)

### NS MANAGEMENT

7 rue Bonnabaud, 63 000 CLERMONT-FERRAND - ☎ 06 87 24 04 19

site : [www.ns-management.fr](http://www.ns-management.fr) – email : [nicolas.striffling@ns-management.fr](mailto:nicolas.striffling@ns-management.fr)

SAS au capital de 6 000 € - SIRET 789 283 843 - n° TVA intracommunautaire FR61 789283843