	Référence : MAL/85	Indice : 1	Page : 1/2
	DEFINITION DE FONCTION RESPONSABLE DES MARCHES TERTIAIRES		Date 09/02/2026

Titulaire

Affectation : SIEGE

Intitulé de la fonction : **Responsable des marchés tertiaires**

Responsable hiérarchique (N+1) : **Directeur Commercial**

Statut : **Cadre**

Relations fonctionnelles avec autres services :


- **Réseau commercial**
- **Services administratifs**
- **Sites de production**
- **Bureau d'étude**

Mission générale

En tant que Responsable des marchés tertiaires, vous jouez un rôle clé dans le développement des activités MALERBA sur le marché tertiaire au sein de votre zone géographique attribuée. Votre mission principale est de garantir une approche commerciale efficace, tout en apportant une expertise technique et stratégique.

Activités inhérentes à la fonction

- **Gestion des agents commerciaux et clients attribués à son secteur.**
 - Apporte des réponses techniques aux agents, demandes de prix spéciaux, vérifications techniques
 - Identifier les opportunités commerciales en lien avec les objectifs de l'entreprise.
 - Assure une communication fluide entre les différentes parties prenantes internes et externes.
 - Accompagner techniquement et économiquement les équipes dans la gestion des projets tertiaires complexes
 - Réaliser un suivi commercial rigoureux des projets tertiaires depuis leur identification jusqu'à la livraison.
 - Organise des formations techniques auprès des clients / agents commerciaux.
 - Gestion des demandes d'avis de chantier.
- **Développement :**
 - Développer et entretenir un portefeuille de clients (architectes, bureaux d'études, entreprises générales, etc.).
 - Optimisation économique des projets complexes, en accord avec le directeur commercial.
 - Collaborer avec les équipes internes (R&D, production) pour développer des solutions sur mesure répondant aux exigences du marché tertiaire.

	Référence : MAL/85	Indice : 1	Page : 2/2
	DEFINITION DE FONCTION RESPONSABLE DES MARCHES TERTIAIRES		Date 09/02/2026

Savoirs

- Solides compétences commerciales et relationnelles.
- Excellente maîtrise des aspects techniques liés aux portes et à la réglementation applicable (Résistance au feu, acoustique, accessibilité, etc.).
- Capacité à gérer des projets complexes et multi-intervenants.

Savoirs être

- Autonomie
- Proactivité et esprit d'initiative
- Rigueur
- Aisance dans la communication écrite et orale.