

LE COMMERCE

Les métiers du commerce identifient des opportunités de marché pour nos différentes filiales. Ils collaborent avec les équipes de production pour répondre aux appels d'offres et, une fois les projets remportés, assurent la passation aux équipes de réalisation. Ils maintiennent également un lien avec les clients pour le retour d'expérience et la veille des opportunités futures.

LEURS MISSIONS

ALTEREA
INGÉNIERIE

Ils identifient des opportunités ouvertes aux bureaux d'études pour des prestations de Conseil, AMO et MOE. L'essentiel du marché étant sur de l'habitat social, habitat résidentiel et tertiaire public.

ALTERESCO
SERVICES ÉNERGÉTIQUES

Ils identifient des opportunités ouvertes aux entreprises générales, pour des projets de réhabilitation de bâtiment avec engagement de performance énergétique. L'essentiel du marché étant sur de l'habitat social, tertiaire public, tertiaire privé.

CYRISEA
SMART BUILDING

Ils identifient des opportunités ouvertes aux bureaux d'études GTB. L'essentiel du marché étant sur du tertiaire privé.

AVELTYS
BUILDING LIFE

Ils identifient les opportunités auprès de Promoteurs Immobiliers, d'Asset Managers, de bailleurs et d'utilisateurs finaux. L'essentiel du marché étant sur du tertiaire de bureaux privé.

REVALIO
IMMOBILIER DURABLE

Ils identifient les propriétaires d'actifs immobiliers ayant besoin d'être réhabilités énergétiquement et les investisseurs potentiels dans les actifs régénérés (bâtiments ou ensembles immobiliers)

DES EXEMPLES DE LEURS MÉTIERS

Directeur commercial

Responsable commercial

Ingénieur commercial

ON Y RETROUVE



De nombreux échanges avec les clients.



La connaissance des offres et prestations proposées par l'entreprise et désormais le Groupe.



L'identification du besoin du client et la capacité d'argumentation pour l'accompagner dans le passage à l'acte.



De la pédagogie et de la rigueur dans les aspects réglementaires.