

FICHE DE POSTE

Responsable pôle « Commercialisation BtoB & insertion Professionnelle »

Notre mission (voir www.FÉDÉEH.org)

Acteur sur le marché de l'insertion professionnelle des jeunes handicapé·e·s en entreprise, la FÉDÉEH propose à ses clients BtoB la possibilité de recruter efficacement les profils qui lui conviennent dans le cadre de la loi OETH (Obligation d'emploi des travailleurs handicapés) grâce à la mise en relation directe avec eux, en particulier lors de près de 30 forums de rencontre organisés partout en France.

Contexte :

Au sein d'une équipe cible de 14 permanents, rattaché.e directement au Directeur des Opérations et après une période de formation et d'intégration, vous aurez pour principale mission de faire de l'association un acteur majeur dans le domaine de l'insertion professionnelle sur le territoire national en intégrant de façon optimale la dimension commerciale essentielle à la réussite de vos missions et la réalisation de vos objectifs.

Objectifs :

- Promouvoir nos solutions, accroître les ventes et développer notre part de marché sur le secteur auprès des entreprises en appliquant la stratégie commerciale résolument orientée clients.
- Proposer des solutions innovantes de diversification des recettes selon une stratégie à court / moyen terme
- Fidéliser nos clients, principalement les chargés de mission handicap des entreprises et nos partenaires en étant force de proposition sur des offres complémentaires tenant compte des spécificités de chacun
- Optimiser les chances de réussite des jeunes en situation de handicap en veillant à structurer et pérenniser une dynamique d'accès à l'emploi

Tout savoir sur l'offre commerciale de la FEDEEH : [ici](#)

Votre mission :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale et appliquer opérationnellement sa mise en place
- Assurer la responsabilité du portefeuille clients/prospects BtoB sous tous ses angles
- Développer l'activité commerciale et mettre concrètement en place un plan d'actions de prospection ciblée
- Identifier les besoins (*clients, jeunes handicapé·e·s, partenaires...*) et les qualifier au plus près du projet
- Manager la globalité du cycle de vente, de l'identification des projets à la négociation du contrat
- Animer sur place les forums entreprises et veiller à l'accueil et à l'accompagnement, des entreprises et des jeunes en situation de handicap
- Organiser et tenir des stands sur les salons orientés « insertion professionnelle » des personnes en situation de handicap
- Organiser et animer les ateliers « insertion professionnelle » sur les trois Rencontres Nationales de la FÉDÉEH
- Représenter la FÉDÉEH lors de certaines manifestations publiques
- Assurer de façon permanente auprès du Directeur des Opérations un reporting régulier qualitatif et quantitatif, par le biais de réunions, point flash... ou ponctuellement sur sa demande ou celle du Délégué général
- Manager une équipe de chargé.e.s de mission sous différents statuts (salariés, stagiaires, services civiques) en appliquant rigoureusement la stratégie, les règles et les procédures définies par la direction

Profil :

- Excellent relationnel, capacité de négociation, rôle d'influence, sens du service client. Capacité à comprendre les besoins de vos clients, à faire des propositions de service fiables offrant un service complet.
- De formation supérieure Licence 1 à Master 1 ou 2, idéalement de formation commerciale supérieure.
- Vous êtes à l'aise avec les outils de suivi et d'optimisation de la démarche commerciale : CRM, reporting, KPI, pack bureautique
- Vous êtes un commercial, à la fois chasseur et éleveur, qui a envie d'évoluer et qui saura s'investir en conséquence.

Pour prendre en charge ces fonctions, vous possédez les qualités et traits de caractère suivants :

- Entreprenant, innovant
- Maîtrise de la relation client
- Manager avec un sens du collectif avéré
- Capacité à développer des partenariats
- Vous aimez initier les contacts, développer, prospecter, concevoir et proposer les offres commerciales
- Pragmatique, déterminé(e), et pugnace, vous aimez le challenge.

Vos aptitudes et qualités :

- Autonomie, rigueur
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens de l'organisation
- Capacités de négociation et sens du dialogue
- Ouverture, aptitude au changement
- Réactivité et capacité d'agir dans l'urgence ou la complexité
- Esprit d'initiative et force de propositions
- Aisance à l'écrit et à l'oral

Niveau de qualification :

- Formation : Minimum bac + 3
- Expérience : Minimum 3 ans

Modalités :

- Statut : Cadre
- CDD 12 mois : Base 35 heures, ajustée sur 6 semaines
- Déplacements à prévoir sur Ile de France et en province
- Salaire : Rémunération fixe + intéressement (prime de fin d'année) sur objectifs + frais + tickets restaurants, Mutuelle, abonnement aux transports en commun (50%).
- Classement : Groupe G de la convention Collective de l'Animation
- Date de prise de poste : Dès que possible
- Localisation : Pantin (93)

Envoyer CV & Lettre de motivation sous la référence
REF. FEDEEH /IP/RESPO_COMMERC_IP_201807
auprès de Bruno PSIROUKIS, Directeur des opérations

recrutement@fedeeh.org