

Chargé de développement commercial H/F CDI – Paris 11^{ème}

L'ANRH, entreprise associative de l'Economie Sociale et Solidaire, promeut une société plus inclusive où l'économie est au service de l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap ! Notre mission ? Accompagner des hommes et des femmes dans l'emploi, quels que soient leurs handicaps, grâce à un travail rémunéré, un accompagnement personnalisé et une politique forte de développement des compétences

Contexte et Missions :

La Direction du Développement développe et promeut les offres de services de nos Entreprises Adaptées et ESAT auprès de nouveaux partenaires commerciaux. Nos offres de services à promouvoir prioritairement s'articulent autour de deux filières métiers :

- Multi-services (Accueil physique et téléphonique, conciergerie d'entreprises et factotum etc.)
- Office et Numérique (sous-traitance back office, centre de relation client, numérisation etc.)

Concrètement, rattaché au Directeur du développement, vous intervenez en véritable soutien commercial pour développer notre business BtoB :

- Vous identifiez de nouvelles cibles clients et proposez un plan d'action commercial.
- Vous réalisez ou adaptez les offres commerciales en relation avec les métiers à promouvoir.
- Vous collaborez avec tous les établissements de l'association afin d'améliorer nos offres de services
- Vous prospectez les entreprises suivant des cibles clients/activités définies.
- Vous participez à la conception du plan stratégique de développement commercial.
- Vous assurez le suivi de votre activité sur notre CRM Salesforce

Vous serez également amené à prendre part aux autres actions du service Développement :

- Vous réalisez une veille stratégique et concurrentielle sur nos métiers/clients cibles
- Vous participez à la réponse à des Appels d'Offres nationaux
- Vous contribuez à faire rayonner l'ANRH à travers la participation et la représentation de l'association lors de grands événements, salon, forums ou rencontre inter-entreprises.

Profil

De formation supérieure BAC+3 type Licence ou issu d'un cursus en développement Commercial / force de vente, vous disposez d'une première expérience en tant que développeur d'affaires.

Vous savez mener de front et faire avancer vos différentes démarches avec rigueur.

Vous faite preuve d'une grande capacité d'adaptation et vous savez vous adapter aux différents interlocuteurs. Vous êtes reconnu pour vos qualités relationnelles, votre sens de l'écoute active et vous avez le sens de la négociation.

Vous avez envie de vous engager auprès d'une équipe de passionnés, en participant à l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap ? Alors, n'hésitez plus à postuler !

L'inclusion fait partie des valeurs de l'ANRH. Notre ambition est de recruter et promouvoir des talents divers. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Modalités contractuelles :

- Type de contrat : CDI à pourvoir immédiatement
- Rémunération : 37K à 40K Selon profil et expérience + Participation au titre de transport + Tickets Restaurants
- Statut : Assimilé cadre
- Localisation : Siège Social, Paris 11^{ème}. Des déplacements ponctuels dans les établissements sont à prévoir.
- Télétravail possible : 2 jours maxi à terme.
- Temps plein en alternant une semaine sur 2 --> 5 jours/4 jours de travail

Pour postuler : recrutement@anrh.fr