

NOUS RECHERCHONS POUR LE GROUPE ASSOCIATIF UN(E) : RESPONSABLE COMMERCIAL H/F



CDI



Temps complet
Forfait jour



Vesoul (70)



Dès que possible



Rémunération selon grille cadre classe 2, niveau 1 de la CCN66, à partir de 3853,6€ bruts mensuels, variable selon expérience. + véhicule de service

L'ETABLISSEMENT



Le **Groupe Associatif Handy'Up** est né du rapprochement entre l'Adapei de Haute-Saône, l'AT70 et l'AGEI (Côte-d'Or).

Véritable acteur des politiques publiques, il a pour mission d'accompagner les personnes handicapées et leurs parents, de les représenter et les soutenir pour une société plus juste et plus inclusive.

L'Association accompagne plus de 1600 personnes handicapées et emploie 1000 salariés.

Le Groupe Associatif Handy'Up compte 35 établissements et services répartis en 4 secteurs : enfance, hébergement, travail et vie sociale ; au sein desquels vous serez amené à intervenir en qualité de cadre polyvalent(e).

LES MISSIONS



Rattaché au Directeur Général Adjoint du secteur travail de l'Association, vous serez en charge de la responsabilité de l'ensemble des activités commerciales de 9 sites de productions industrielles (ESAT et EA) répartis sur la Haute Saône et la Côte d'Or (1 100 collaborateurs).

Superviseur d'une équipe de 4 technico-commerciaux, 1 assistante et des alternants, vous assurez personnellement le suivi des clients stratégiques / grands comptes de l'Association.

Définition et suivi de la démarche commerciale :

- Analyser et suivre les évolutions économiques, réaliser de la veille sectorielle, concurrentielle et prospective.
- Anticiper les besoins, évolutions et tendances des clients et prospects.
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, en collaboration avec les sites de production et la direction générale.
- Piloter les démarches commerciales suivant les objectifs des établissements de production.
- Être le garant de la bonne conduite et amélioration du processus commercial au sein de la certification ISO9001.
- Veiller au respect du triptyque qualité/cout/délai superposé aux besoins client et stratégie des sites de production.

Pilotage de l'équipe :

- Animer les rituels établissements.
- Gérer les RH de l'équipe en recrutant, formant et remplaçant les commerciaux en cas de nécessité.
- Animer les réunions reporting, dynamiser l'équipe au quotidien et être le relayer avec les établissements de production.
- Appuyer l'équipe dans leurs démarches de négociation, contractualisation et difficultés diverses.
- Veiller à la bonne mise en œuvre des argumentaires commerciaux.

Développement commercial :

- Exploiter les données existantes et assurer la veille concurrentielle.
- Fidéliser, développer et gérer le portefeuille des grands comptes du groupe.
- Entretien un réseau d'affaires au travers de contacts locaux afin de renforcer le positionnement, la présence ainsi que la notoriété du groupe.
- Analyser les litiges commerciaux entre les clients et les sites de production.
- Être le garant des contrats de sous-traitance mis en place et à développer.

LE PROFIL IDEAL



- ✓ Diplôme de niveau 7 requis (BAC+5 ou équivalent) dans le domaine technique ou commercial,
- ✓ Expérience avérée (minimum 3 ans) en management,
- ✓ Capacités de négociation et d'analyse financière, esprit d'équipe, dynamisme, autonomie et aisance relationnelle sont indispensables
- ✓ Connaissances en droit commercial appréciées,



Envoyez votre
candidature à :

Monsieur Jean-Marc PHOMMAVONG, Directeur général Adjoint
jmphommavong@handy-up.org

Toutes nos offres sont consultables sur notre site internet rubrique carrière
www.handy-up.fr