



## APPEL A CANDIDATURES

**EKO CONSEIL**

# **POSTE DE CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

<b>POSTE</b>	<b>Chargé(e) de développement commercial</b>
<b>STRUCTURE</b>	<b>EKO Conseil</b>
<b>DATE DE DÉBUT</b>	<b>Mars 2022</b>
<b>CONTACT</b>	<a href="mailto:rh@eko-conseil.fr">rh@eko-conseil.fr</a>
<b>RÉMUNÉRATION MENSUELLE</b>	<b>Nulle, avec possibilité de primes en cas de décisions exceptionnelles et en accord avec les règles du Taux d'Ouverture.</b>

### **EKO Conseil**

---

Association de conseil en entreprise depuis 2018, Eko Conseil est la première association de la Faculté des Sciences Économiques offrant aux étudiants une montée en compétence au sein même des entreprises. Son rôle est de créer une plus-value pédagogique des enseignements de la faculté. Ainsi, l'organisation propose aux entreprises des études, réalisées par des consultants membres de la faculté. Ces études peuvent aller de l'élaboration d'un business plan à la réalisation d'une étude de faisabilité produit.

## Missions Principales

---

En tant que **chargé(e) de développement commercial**, vous travaillerez de Concert avec le Responsable de pôle mais également avec les autres membres du pôle.

Vous aurez pour missions principales :

- **Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'association** en collaboration avec les autres membres du pôle entreprise et sous la supervision du responsable du pôle entreprise.
- **Prospecter des clients** en suivant un phoning et un mailing script mettant en avant les prestations, qualités et valeurs de notre structure tout en usant de vos compétences relationnelles.
- **Rédiger les dossiers d'étude pour chaque prestation** et sélectionner les consultants adéquats pour effectuer la prestation.
- **Effectuer un suivi d'études et entretenir une relation clientèle, en la fidélisant**
- **Représenter l'association** auprès des parties prenantes : Administration de la faculté, Partenaires associatifs, Clients, Partenaires extérieurs...

## Compétences-Attributs nécessaires au poste

---

Cette liste est exhaustive, et si vous dites que vous ne semblez pas avoir les compétences requises, nous, mais aussi nos partenaires, vous formerons tout au long de votre mandat au sein de l'organisation. Votre motivation est votre meilleur atout.

- **Aisance rédactionnelle et orale**
- Facilité de **prise de parole** en public
- Sens des **responsabilités**
- Rigueur et **Organisation**
- **Sens de la Diplomatie**
- **Envie d'apprendre et de faire des erreurs**
- Vouloir **s'investir** dans la vie d'une jeune association à but lucratif
- Avoir une grande **capacité d'adaptation**

## Volume Horaire

---

Cette mission est extrêmement formatrice, mais aussi pleine de responsabilités. C'est pourquoi elle nécessitera un certain nombre d'heures de travail hebdomadaire, **entre 6 et 8h en moyenne** (voire plus en période de préparation d'audits).

## Cartographie Des Parties Prenantes

---

Le/La chargé(e) de développement commercial sera grandement amené(e) à collaborer avec le **Bureau**, à savoir le Président, Le Trésorier et La Secrétaire Générale ainsi que les responsables de pôles et plus particulièrement avec le Responsable du pôle entreprise. Au-delà de leurs rôles bien définis, ils seront également largement impliqués dans les prises de décisions globales de l'association. En plus du Bureau, Le/La chargé(e) de développement commercial devra **participer au conseil d'administration**, composé de chaque membre d'Eko conseil. Ce conseil aura pour but de suivre les actions de chacun afin d'avoir une vue d'ensemble du travail de chacun et permettre une meilleure compréhension de l'environnement de travail de la structure.

Plus individuellement, le/la chargé(e) de développement commercial sera amené à prendre des nouvelles de nos clients mais également de la fidélisation et satisfaction de ces derniers. Il/Elle sera aussi à participer à des **réunions de travail** lors des projets plus importants. Les thèmes de ces réunions peuvent être très variés : élaboration du budget prévisionnel, d'une nouvelle stratégie commerciale, commercialisation d'un nouveau produit, ou autre.

## Formations Dispensées

---

Tout au long de son mandat, Le/La chargé(e) de développement commercial recevra :

- Au début de son cycle, une **formation initiale** sur toutes les *bases de la gestion associative, de la trésorerie, de la comptabilité, du cadre légal pour les associations à but lucratif, en Suivi d'études et en Base du développement commercial*.
- Il/Elle sera également **formé(e) par le Responsable du pôle entreprise**, qui lui prodiguera ses conseils et avec qui vous mettrez vos formations en application, sur le terrain.
- Tout au long de l'année, vous serez amené à suivre des **formations plus spécifiques de partenaires**.
- En plus de ces formations, l'**apprentissage sur le terrain** est également extrêmement formateur et amène à développer de nombreuses compétences interpersonnelles, mais aussi organisationnelles dans la gestion d'une structure de la taille d'une petite PME.

## Candidature

---

Merci d'envoyer à l'adresse suivante : [rh@eko-conseil.fr](mailto:rh@eko-conseil.fr) :

- **Un CV à jour**
- **Une présentation succincte de vous** (20 lignes maximum)

**Processus de recrutement** : Un entretien de motivation