



POUR SON AGENCE DE LONS-LE-SAUNIER
ALTERA INTERIM / Entreprise de travail temporaire inclusive
RECRUTE un.une

Chargé.e de développement intérim

Le Groupe Coopératif Demain

Le Groupe Coopératif Demain regroupe les entreprises Demain Scop, Altera Interim et Demain Habitat. Il porte un triple projet :

- ❖ **Social** : composé d'entreprises d'insertion, il accompagne chaque année vers l'emploi durable plus de 150 personnes qu'il professionnalise aux métiers de la production et prépare au marché du travail.
- ❖ **Environnemental** : pionnier du recyclage, il prend en charge plus de 40 000 tonnes de déchets chaque année. Il est notamment le principal acteur régional de la collecte et valorisation des déchets électroniques.
- ❖ **Coopératif** : articulé autour de la SCOP Demain, le Groupe associe et mobilise ses salariés pour élaborer et prendre les décisions stratégiques, élire ses dirigeants, partager les bénéfices.

ALTERA INTERIM c'est :

Une Entreprise de Travail Temporaire d'Insertion spécialisé dans l'industrie, l'agro-alimentaire et la logistique.

Une entreprise entièrement consacrée à l'accompagnement de personnes exclues de l'emploi pour répondre de manière rapide et pérenne aux attentes des entreprises.

Plus d'information sur le groupe sur www.groupe-demain.coop

La démarche commerciale est votre force et vous avez une expérience significative dans les métiers de l'intérim ?

Vous voulez donner du sens à vos missions au travers de valeurs humaines ?

Vous aimez relever des défis ?

Alors ce poste est peut-être fait pour vous !

Rejoignez-nous !

Finalité du métier

Véritable expert.e de la promotion de profils, vous recherchez, sélectionnez et présentez aux clients des candidatures en adéquation avec les compétences attendues. Vous renforcez le portefeuille de clients et prospects afin de vendre des prestations d'accompagnement et de mise à l'emploi. Vous travaillez en lien étroit avec le pôle inclusion du GROUPE COOPERATIF DEMAIN.

Missions principales

Développement commercial :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'agence en lien avec la direction (gérant, responsable d'agence)
- Développer et fidéliser le portefeuille client sur les secteurs d'activités actuels de l'agence
- Développer l'offre d'insertion par la prospection et la fidélisation d'un portefeuille clients sur de nouveaux secteurs d'activités,
- Identifier et anticiper les besoins des entreprises clientes pour développer les partenariats
- Développer vos connaissances des territoires cibles
- Conseiller les entreprises partenaires sur leur responsabilité sociale

Promotion de profil :

- Assurer la promotion des profils de l'agence. En lien avec la chargée d'accompagnement global, proposer les profils en fonction des aptitudes et des compétences
- Rechercher l'adéquation entre une entreprise cliente et les personnes en parcours
- Optimiser au maximum le temps de mission pour les personnes en parcours

Administratif

- En lien avec l'assistante RH, tenue et mise à jour du logiciel de gestion intérimaire
- Mise à jour de tableaux de bords – reporting
- **Gestion / édition des contrats de mise à disposition en l'absence de l'assistante administrative**
- Mise en place et suivi d'indicateurs de résultats
- Rédaction de documents divers

Compétences recherchées

Compétences techniques

- Connaissance des entreprises de travail temporaire
- Bien connaître les techniques de négociation commerciale
- Savoir développer et consolider un réseau de clientèle
- Savoir assurer le suivi de la gestion commerciale en lien avec le back-office
- Avoir une bonne maîtrise des outils numériques
- Concevoir, actualiser, optimiser une base de données, relatives à la nature de ses activités

Qualités

Qualités relationnelles et humaines

Bonnes capacités de communication

Capacité à travailler en équipe

Qualité d'écoute

Capacité à prendre du recul et analyser une situation

Capacité à rendre compte

Rattachement hiérarchique

Responsable d'agence

Environnement de travail

Lieu de travail : LONS-LE-SAUNIER (39)

Déplacements fréquents entre Lons-le-Saunier et Dole (39)

Statut et rémunération

Rémunération : en fonction de l'expérience et du niveau de formation

Durée : CDI

Prise de poste : au plus tôt, selon disponibilité.

Profil souhaité

Diplôme Bac + 2 minimum

Expérience dans le secteur du service aux entreprises

Expérience dans le domaine commercial

Candidature (CV, lettre de motivation) à transmettre par email à mblanc@groupe-demain.coop avant le 1^{er} juin 2021