

Compiègne, le 28/11/2018

Offre d'emploi

Chargé(e) de développement

L'employeur

Partage Travail est une association intermédiaire ayant pour but de faciliter l'insertion professionnelle de personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles.

Nous utilisons 3 outils pour atteindre ce but, dont la mise à disposition à titre onéreux (missions) des demandeurs d'emplois inscrits.

Partage travail est implanté depuis plus de 30 ans sur le compiégnais.

Chaque année, 300 demandeurs d'emploi effectuent 55 000 heures de missions.

Une équipe de 7 permanents travaille à promouvoir l'activité et les valeurs de notre association.

Retrouvez-nous sur notre site www.partagetravail60.fr

Le poste

Le(la) chargé(e) de développement cherche, sur les secteurs de l'ARC, la CC2V, le canton de Ressons-sur-Matz et Estrées Saint Denis, auprès des particuliers, des entreprises, des collectivités, ou des associations, des missions adaptées aux compétences des demandeurs d'emplois inscrits chez Partage travail.

La personne recherchée

Face à un chef d'entreprise ou au maire d'une collectivité, vous savez convaincre. Vous rassurez le particulier et savez lui expliquer qu'une personne en insertion professionnelle sait être compétente. Vous avez une expérience dans le BTP ou, à minima, vous faites régulièrement du gros bricolage (peinture, pose de carrelage, isolation, etc ...) afin de pouvoir estimer le temps d'un chantier de rénovation d'une pièce à vivre.

Vous adhérez aux valeurs de solidarité et de respect de Partage Travail.

Aider ponctuellement un collègue dans son poste, c'est normal pour vous !

Vous maîtrisez les outils informatique : CRM, excel, word, ...

Précisions

Intitulé du poste : Chargé(e) de développement

Type de contrat : CDI 35 heures hebdomadaires

Lieu : Compiègne. Déplacements dans le compiégnais, parfois dans l'Oise.

Début du contrat : dès que possible

Rémunération : Brut mensuel de 1850€ sur 13 mois, ou plus selon expérience + chèques restaurant

Expérience requise :

5 ans dans la vente B to B ou B to C

Des expériences dans les secteurs de l'IAE (Insertion par l'Activité Economique) et du BTP seraient des plus.

Formation type :

BTS NRC (Négociation Relation Client) ou équivalent

Connaissances indispensables :

Techniques de vente

Chiffage des travaux de base en BTP

Outil informatique et bureautique (WORD, EXCEL, POWERPOINT, Internet)

Permis de conduire valide

Qualités personnelles requises : Ecoute, autonomie, disponibilité, volontarisme, créativité, travail en équipe, altruisme