

ANNONCE : Responsable du développement commercial – Ploemeur (56)

Vos connaissances disent souvent que vous êtes au fait des dernières innovations ? Votre entourage relève souvent vos qualités relationnelles et commerciales ? Vous aimeriez vous engager à développer l'activité d'une société à fort impact sociétal ?

Rejoignez le CoWork'HIT pour mettre en œuvre la stratégie commerciale, identifier de nouvelles opportunités et développer son activité de prestations !

Descriptif de la structure :

Le CoWork'HIT est un centre d'innovation sur le handicap, créé en juin 2021 dans le cadre du projet Handicap Innovation Territoire, sous la forme d'une SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif), pour accélérer le développement d'innovations sur le handicap et co-construire avec les usagers. Ses missions sont d'accompagner les entreprises, établissements de soin et du médico-social et autres acteurs de l'innovation, dans le développement de produits/ solutions innovantes pour le handicap, sur des volets techniques, cliniques, usages, réglementaires et marché. Le CoWork'HIT intervient sous 2 modalités : prestations de services et projets de Recherche & Développement. Son accompagnement vise à la fois un impact sociétal en réponse aux besoins des usagers mais également économique en soutenant les entreprises de la filière handitech.

Equipe de 8 personnes.

Site internet : <https://coworkhit.com/>

Description des missions du poste :

Sous la responsabilité de la direction et en collaboration avec l'équipe technique, vous contribuez à la définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale, permettant son développement à court, moyen et long terme ; vous recherchez de nouvelles opportunités et de nouveaux clients pour le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise ; vous développez les relations « client », de la prospection jusqu'au closing des opérations, afin de pérenniser et développer l'activité ; vous avez en charge le suivi du portefeuille clients.

Ainsi, les activités à développer sont notamment :

- La définition de cibles, la prospection de nouvelles activités et clients à travers un plan d'action commercial dédié (mailing, visites terrain, salons professionnels, réseaux...) pour développer le portefeuille commercial et atteindre les objectifs définis
- La proposition d'outils, contenus commerciaux et argumentaires de vente
- La gestion de la négociation et des interactions avec les prospects, la réponse à leurs besoins, avec l'appui de l'équipe technique, jusqu'à la signature des contrats et le suivi de la satisfaction « client »
- Le développement et suivi du portefeuille de clients en interactions étroites avec l'équipe technique, avec les outils dédiés (CRM)
- La remontée des indicateurs d'activités, et le suivi des indicateurs de performance de la stratégie commerciale
- La remontée continue des besoins clients, l'analyse du marché, l'analyse concurrentielle
- La contribution, avec la direction, à l'analyse situationnelle, à l'identification d'opportunités et leurs positionnements marketing, et ainsi à l'ajustement de la stratégie commerciale.

Profil recherché :

- Vous bénéficiez d'une formation initiale « commerciale et relation client » ou équivalent
- Vous êtes passionné.e par le développement commercial, vous avez une bonne connaissance des techniques marketing et mettez en avant votre bonne communication écrite et orale
- Vous aimez les défis : votre aptitude à la négociation, votre pugnacité et résilience, votre créativité et sens de l'initiative, sont des atouts pour ce poste
- Nous apprécierons vos qualités relationnelles, votre bienveillance, votre intérêt pour la relation client de confiance, vos qualités d'écoute et du service client
- Vos qualités d'organisations et méthodes seront mises à profit dans la prospection et le suivi clients
- Vous êtes force de propositions : votre aptitude d'analyse du marché, votre sens de la vision stratégique et d'anticipation des opportunités seront des qualités indéniables pour ce poste
- Vous avez une forte appétence pour le travail d'équipe et un fort intérêt pour les thématiques de l'innovation et du handicap
- Vous souhaitez travailler dans une jeune entreprise en croissance

On se rencontre ?

Contrat :

- Contrat à durée indéterminé, temps plein, statut cadre
- Poste à pourvoir dès que possible
- Vous pouvez adresser votre candidature à : anne-claude.lefebvre@coworkhit.com avant le 5 avril 2022