



GROUPE R'MIN

RECHERCHE

CHARGE DE DEVELOPPEMENT RESEAU PARTENARIAL ET COMMERCIAL

Employeur : R'MIN SERVICES (GES R'MIN)

Secteur d'activité : Insertion par l'Activité Economique (Accompagnement vers l'emploi et mise à disposition de personnels)

Intitulé du poste : Chargé de développement réseau partenarial et commercial

Type de contrat : Contrat à durée déterminée de 1 an avec pérennisation possible à l'issue du CDD si objectifs atteints.

Salaire brut mensuel : Salaire selon expérience entre 2200€ et 2500€ brut mensuel
Mutuelle d'entreprise
Prise en charge de l'abonnement de transport en commun à hauteur de 50%
Accord d'entreprise.

Lieu de travail : Lieu de rattachement : 47 Avenue des Pays-Bas à Rennes
Lieux de travail habituels Mordelles, Rennes et Bruz.
Déplacements fréquents sur le département.

Durée de travail : 35 heures par semaine

Date d'embauche souhaitée : Au plus vite

Cadre de l'activité : Le principal objet du groupe R'MIN est de favoriser et multiplier les possibilités de parcours professionnels vers l'emploi durable.

R'MIN organise la coopération entre AI, associations Intermédiaires et ETTI, Entreprises de Travail Temporaire d'Insertion, ACI (Atelier et Chantier d'Insertion) et EI (Entreprise d'Insertion).

Le poste est dimensionné pour travailler essentiellement à l'extérieur pour des rendez-vous, peu de temps en bureau fixe.

Missions : En lien et sous la responsabilité de la directrice du GES, la personne chargée de développement réseau partenarial et commercial aura pour missions de :

- **Assurer la promotion du groupe pour le développement partenarial et commercial ;**
- **Prospecter et développer de nouveaux partenariats entreprises pour les structures du groupe R'min (une priorité sera donnée à la filière BTP pour développer l'activité commerciale de l'entreprise d'insertion re-nêtre).**
- **Elaborer et déployer une stratégie de développement commercial pour l'ensemble des structures du groupe ;**
- **Assurer le suivi des partenariats et la mise en place de processus : emailing, relances, envoi de documentations, prises de RDV, RDV ;**
- **Négocier et signer des accords commerciaux pour le groupe ;**
- **Veiller à la mise en place des accords définis avec les équipes des structures ;**
- **Etablir un reporting régulier de son activité et des dossiers en cours à la direction.**

Compétences et qualifications requises :

- Formation supérieure (Bac+4+5) en développement de réseau, développement commercial, chargé de partenariat, la connaissance des structures de l'IAE et de ses enjeux serait un plus ;
- Travail principalement en autonomie ;
- Capacité à représenter le groupe auprès de différents acteurs (bailleurs sociaux, entreprises, associations, grands comptes, institutionnels...)
- Maîtrise des techniques commerciales et de négociations ;
- Réactivité, rigueur et force de proposition ;
- Force de persuasion seront des atouts majeurs pour ce poste
- Grandes capacités relationnelles
- Bonne maîtrise des outils bureautiques

Permis B impératif

Candidatures (CV et lettre de motivation) à adresser par mail
en indiquant en objet : Recrutement CDRPC

avant le 3 Mars 2024 à :

Mme LE BOËDEC - Directrice Générale GES R'MIN

sleboedec@startair.org