

UN-E COMMERCIAL-E F/H  
35 heures - CDD 12 MOIS  
POSTE A POURVOIR IMMEDIATEMENT

## PRESENTATION DE L'ASSOCIATION

---

*Etudes et Chantiers Ile de France est une association d'Economie Sociale, Solidaire et Circulaire et d'Education Populaire qui mène des actions d'insertion à travers des supports liés au développement durable.*

Etudes et Chantiers IDF recrute **un-e commercial-e F/H** qui aura en charge le pilotage et le développement des relations commerciales de l'association, dans le domaine des espaces verts, ainsi que la promotion de notre modèle d'insertion.

## VOS MISSIONS

---

Être commercial-e chez Etudes et Chantiers IDF c'est participer aux projets de développement de nouvelles activités, à la définition de la stratégie commerciale de l'association en ciblant les besoins des clients par une maîtrise des outils de communication mais aussi être garant-e de l'image de notre association et représenter les valeurs de la structure.

Dans le cadre de sa mission, le-la commercial-e doit réaliser les tâches suivantes :

### A. Développement commercial de nos activités espaces verts

- Assurer le suivi et le développement d'un portefeuille client existant (analyse besoins – négociations – vente – suivi technique) ;
- Prospection nouveaux clients (collectivités, bailleurs sociaux, syndicats de copropriété) ;
- Réponse aux appels d'offre, la connaissance des clauses d'insertion et marchés réservés serait un plus ;
- Transmettre les informations essentielles aux autres collaborateurs ;
- Participer au développement et à la diversification des activités en remontant les idées du terrain ;
- Participer aux événements commerciaux (salons, foires, portes ouvertes) ;
- Promouvoir les activités de l'association.

### B. Suivi technique des activités réalisées

- Informer le service financier de la validation de la facturation ;
- Analyser la rentabilité des chantiers.

## LES PLUS DU POSTE

---

- Accompagnement, tutorat et passation dès votre prise de poste ;
- La participation au développement d'un projet à fort impact social et environnemental ;
- Collaboration avec des équipes variées (pairs, direction, chargé-e-s de projet, salarié-e-s en contrat d'insertion...)
- Une grande autonomie ;
- Des échanges de pratiques et formations régulières ;

- Une équipe solidaire, enthousiaste et engagée.

## NOS ATTENTES

---

### Compétences

- Compétences techniques de vente ;
- Capacités de négociations ;
- Maîtrise des outils informatiques (word, Excel, logiciel commercial, ...).

### Qualités

- Sens du relationnel ;
- Organisation ;
- Esprit d'équipe ;
- Autonomie ;
- Rigueur ;
- Facilité d'adaptation et capacité d'apprentissage (afin de monter en compétences)
- Flexibilité et disponibilité

### Les plus :

- Porter de l'intérêt pour l'insertion socioprofessionnelle et la protection de l'environnement et de la biodiversité tout en apportant votre sens de la communication et de l'organisation en équipe.
- Permis B obligatoire : déplacements fréquents sur les chantiers espace verts.

## EXPERIENCE

---

**3 années d'expérience** en tant que commercial-e.

La connaissance du monde associatif et du fonctionnement de l'insertion par l'activité économique serait un plus.

## LIEUX DE TRAVAIL

---

Poste basé au PHARES (Ile-Saint-Denis, 93).

De nombreux déplacements en Île-de-France sont à prévoir sur les chantiers espaces verts de l'association.

## DATE DE DEMARRAGE

---

Poste à pourvoir **dès que possible**.

## TYPE DE CONTRAT

---

Contrat à Durée Déterminée (**CDD**) de 12 mois à temps plein (**35h**).

## SALAIRE INDICATIF

---

Rémunération 2500€ bruts - Convention collective des Ateliers Chantiers d'Insertion

Mutuelle et Pass Navigo pris en charge à 50%

Pour candidater, envoyer **CV et Lettre de motivation** par courriel en précisant dans l'objet l'intitulé du poste. A l'attention de : Myriam DAUPHIN, Déléguée régionale  
[recrutementidf@etudesetchantiers.org](mailto:recrutementidf@etudesetchantiers.org)

