

## Un·e Technico-commercial·e F/H

### Contrat CDD sur 35 heures hebdomadaires

#### 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 technico-commercial·e F/H**.

#### 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. Assurer & développer le chiffre d'affaires commercial**

- Animer les relations avec les client·e·s existantes ;
- Répondre aux marchés publics et privés ;
- Prospecter de nouveaux client·e·s ;
- Négocier les contrats ;
- Réaliser la facturation en fonction de l'état d'avancement des chantiers ;
- Conseiller les donneur·euse·s d'ordre.

##### **B. Garantir la qualité technique des prestations réalisées**

- Conseiller les encadrant·e·s techniques dans les réalisations techniques ;
- Effectuer le montage technique & budgétaire en amont des réalisations ;
- Garantir la livraison des ressources matérielles pour la bonne exécution des travaux ;
- Assurer la réception des chantiers.

##### **C. Concevoir des projets d'aménagements**

- Assurer une veille sur de nouvelles opportunités techniques ;
- Réaliser des plans d'exécution.

##### **D. Piloter la politique commerciale de l'association**

- Créer la grille de tarification ;
- Assurer une veille sur les tendances du marché ;
- S'assurer de la bonne application de grille tarifaire.

## 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 3000€ bruts - Convention collective des Ateliers Chantiers d'Insertion

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)

