

## Le Groupe ICARE recrute

### Un.e Chargé.e de Développement Commercial

Le Groupe ICARE, groupe économique solidaire, est un acteur majeur de l'Insertion par l'Activité Economique du Rhône et de la Métropole Lyonnaise. Il anime et fédère un réseau de 5 structures autour d'un projet commun favorisant le retour à l'emploi durable des personnes qu'il accompagne et propose une offre de services diversifiée aux particuliers, associations, collectivités et entreprises. Le Groupe Icare travaille également de concert avec le Groupe coopératif VALHORIZON, composé de 20 entreprises sociales, appuyé sur l'économie solidaire, développant son activité sur plusieurs pôles métiers : Animation Sociale, Petite Enfance, Service à la Personne, Recyclage Insertion & Emploi, Innovation sociale (Pôle Territorial de Coopération Économique).

Afin de renforcer la démarche d'insertion professionnelle et de recrutement par la valorisation des compétences, le Groupe Icare recrute un.e chargé.e de développement.

Votre mission sera de développer de nouvelles relations avec des employeurs du territoire (Métropole de Lyon et Ouest Lyonnais), de créer des fiches de postes par diagnostics des compétences réalisés sur site, de dénicher et développer ainsi de nouveaux clients, et de proposer de nouveaux emplois aux bénéficiaires et salariés du Groupe ; tout cela dans l'objectif de permettre la valorisation et la validation de leurs compétences. Un travail collaboratif avec les professionnels des agences sera le levier de réussite de la démarche.

**L'enjeu de la démarche d'accompagnement par l'axe des compétences** est de contribuer à la sécurisation des parcours professionnels en travaillant à une meilleure adéquation entre emplois offerts (par les salariés en insertion) et savoir-faire requis (par le secteur marchand) par un accompagnement rapproché des travailleurs. Elle vise à définir les postes par les compétences attendues, permettant ainsi de faciliter l'accès à l'emploi des chercheurs d'emploi et aux entreprises d'optimiser les compétences et de mieux recruter par cet axe.

---

Sous la responsabilité directe de la Directrice opérationnelle de l'ETTI GIROL Intérim, en étroite collaboration avec les coordinateurs.trices d'agences, le/la chargé.e de développement mettra en oeuvre le développement des nouvelles relations avec les employeurs de divers secteurs d'activités en utilisant la méthodologie Vita Air adaptée au Groupe Icare depuis plus d'un an. L'objectif consiste à développer de l'emploi pour les bénéficiaires et salariés du Groupe.

## Missions

Les missions principales sont les suivantes :

### 1/ Structurer et réaliser la prospection commerciale, la prise de RDV et les entretiens avec les employeurs (entreprises, associations, collectivités) :

- Mettre en œuvre la démarche commerciale, prospecter et prendre des RDV en entreprise, association, collectivité
- Réaliser des entretiens de découvertes des besoins des employeurs du territoire
- Promouvoir et optimiser l'Offre de Services du Groupe ICARE à travers les rendez vous
- Créer des supports de communication adaptés aux actions commerciales mises en œuvre
- Organiser l'action commerciale jusqu'à une 1<sup>ère</sup> mise à disposition qui sera suivie et mise en œuvre par les agences
- Rendre compte et tenir à jour des tableaux de suivi d'action commerciale afin d'en échanger les pistes avec les équipes

### 2/ Réaliser les Diagnostics de poste par compétences :

- Mener un diagnostic du fonctionnement de l'entreprise, principalement au niveau des ressources humaines
- Visualiser et analyser les postes chez l'employeur
- Ecrire une fiche de postes par compétences par un travail administratif rigoureux, à partir d'un dictionnaire des compétences à mettre à jour régulièrement
- Réaliser une restitution à l'employeur (présentation, axes d'amélioration, prospective...) et assurer le suivi de l'action commerciale

### 3/ Travail collaboratif avec les équipes accompagnement et placement au service du besoin des bénéficiaires

- Participer aux réunions d'agence en lien avec les coordinateurs pour identifier les besoins d'emploi des bénéficiaires et parler des postes proposés chez les employeurs rencontrés.
- Proposer des participations collectives aux visualisations de postes chez les employeurs
- Contribuer à identifier les parcours de formation adaptés à la montée en compétences des salariés
- Diffuser les offres aux agences et participer à la proposition de mise à disposition de main d'œuvre auprès des entreprises
- Organisation et co-animation des réunions groupe autour des suivis de parcours et outils Vita Air

## **Profil**

Vous avez une expérience réussie en développement commercial, vous avez le sens du service client et vous avez le goût du challenge. Vous êtes curieux.se, vous aimez prendre des initiatives et êtes pro-actif.

Vous avez des connaissances du tissu économique local, de la législation du travail ainsi que du fonctionnement des organisations, vous avez une connaissance de la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

Vous démontrez des qualités d'écoute, d'analyse, de rigueur et d'organisation, vous avez des compétences rédactionnelles et de synthèse. Vous aimez et avez la capacité à développer du relationnel en interne comme en externe et savez travailler en équipe.

Vous avez une connaissance de l'insertion professionnelle ou vous partagez les valeurs du travail socio-professionnel et de l'économie sociale et solidaire. Vous en expliquerez les motivations.

Niveau de diplôme ou expérience : Bac +3

Maîtrise des outils bureautiques

Permis B exigé et Véhicule souhaité

## **Caractéristiques du poste**

Type de contrat : CDD jusqu'au 31/12/2023 - 39h hebdo avec JRTT

Prise de fonction souhaitée : Au plus tôt, début

Lieu de travail : Base à Lyon 9<sup>ème</sup>, télétravail 1 jour par semaine

Rémunération : 2400 € Brut Mensuel

Avantages : Tickets restaurant + Mutuelle + Loi Transport + Téléphone + Ordinateur Portable

## **Contact**

Envoyer **1 Présentation de vos compétences + 1 lettre présentant vos motivations et intérêts pour le poste**

Jusqu'au 31/01/2023 à : [recrutement@groupe-icare.fr](mailto:recrutement@groupe-icare.fr) à l'attention d'Alexandra BONNIER.

Indiquer l'intitulé du poste en objet : Chargé.e de Développement commercial Groupe Icare