

FICHE DE POSTE

Responsable Démarchage H/F

NOM DE L'ASSOCIATION	IUT Lyon 3 Junior Conseil	LIEU PRINCIPAL DE TRAVAIL	IUT et chez soi
BUT DE L'ASSOCIATION	Mettre en lien les compétences des étudiants et les besoins des entreprises	TEMPS DE TRAVAIL	Créneau de 2h prévu sur ton emploi du temps + temps personnel

MISSIONS PRINCIPALES

En collaboration avec le deuxième Responsable Démarchage, tu seras en charge de trouver des entreprises ou organisations susceptibles d'avoir recours à nos services.

PROSPECTION COMMERCIALE :

- Identifier des entreprises cibles en lien avec les compétences des étudiants et les prestations proposées par la Junior Entreprise.
- Constituer et mettre à jour une base de données d'entreprises potentielles.
- Mener des campagnes de prospection (e-mails, appels, réseaux sociaux professionnels).
- Participation à des salons pour trouver des nouveaux clients potentiels.
- Démarchage de partenaires dans le cadre d'événements en lien avec l'association.

SUIVI DES PERFORMANCES :

- Évaluer l'efficacité des campagnes de démarchage.
- Rendre compte des résultats (nombre de prospects contactés, contrats signés, retours des entreprises).
- Proposer des axes d'amélioration pour optimiser les efforts de démarchage.

COORDINATION AVEC LES ÉQUIPES INTERNES :

- Travailler avec le pôle financier pour garantir la faisabilité des missions proposées.
- Assurer la transmission des informations pertinentes entre l'entreprise cliente et les membres de l'équipe.
- Collaborer avec le pôle communication pour aligner la stratégie de démarchage avec la stratégie globale.

PRISE DE CONTACT ET NÉGOCIATION :

- Contacter les entreprises pour présenter les services de la Junior Entreprise.
- Identifier les besoins spécifiques des entreprises et proposer des solutions adaptées.
- Négocier les termes des missions (objectifs, délais, budget).

PROFIL RECHERCHÉ

FORMATION ET EXPÉRIENCE :

Suivant le parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal ou Management Responsable de Projet et Entrepreneuriat (de préférence).

COMPÉTENCES TECHNIQUES :

- Techniques de prospection et de négociation : Maîtriser les différentes étapes de la prospection commerciale
- Sens de la persuasion : Savoir convaincre en mettant en avant les atouts de la Junior Entreprise et en répondant aux objections.
- Gestion de la relation client : Développer et entretenir des relations solides avec les entreprises partenaires.
- Capacité à gérer des données : Gérer une base de données clients, analyser les résultats des campagnes de démarchage.

QUALITÉS PERSONNELLES :

- Esprit de confidentialité
- Sens du contact
- Motivation
- Esprit d'équipe car travail souvent en binôme
- Rigueur et organisation
- Dynamisme et enthousiasme
- Adaptabilité

INTÉRESSÉ(E) PAR LE POSTE ?

*Dépose ta candidature via le Google Forms que tu recevras dans ta boîte mail universitaire.
Tu as jusqu'au 31 janvier 2025 pour postuler.*