



*Office
International
de l'Eau*

Chargé de développement commercial (H/F)

Contrat : CDI à pourvoir dès que possible

Lieu de travail : Limoges

Temps de travail : Temps complet

Rémunération : A partir de 35K€ bruts annuels (selon profil et expériences)

Avantages sociaux : RTT, mutuelle, tickets-restaurant, prime annuelle, intéressement.

Déplacements : Nombreux en France et occasionnels à l'Étranger.

PRESENTATION DE L'OIEAU

L'Office International de l'Eau (OIEau) est une association de droit français sans but lucratif déclarée d'utilité publique, par décret du 13 septembre 1991.

L'association emploie 140 salariés répartis sur 4 sites géographiques situés à Paris, Sophia Antipolis, Limoges et La Souterraine.

Fort de son histoire, l'OIEau propose son expertise en matière de formation professionnelle continue, d'animation de réseaux d'acteurs, de gestion des données, d'appui, de conseil et de coopération institutionnelle dans le domaine de l'eau, en France, en Europe et dans le monde. La Direction Commerciale Marketing et Communication vise à développer sa force commerciale en premier lieu dans le cadre de ses activités de formation puis dans le cadre de chacun des piliers d'action ou au sein d'offres plus globalisées.

DESCRIPTIF DU POSTE

La vocation principale de ce poste est de renforcer les actions commerciales « proactives », en particulier auprès des collectivités, partenaires, et organismes divers dans le cadre d'un renforcement de notre rôle d'accompagnateur stratégique, de conseil sur les plans de formations, de formation et de spécialiste des données.

Au sein d'une équipe de 12 personnes, sous la responsabilité du Directeur Commercial, Marketing et Communication, le/la candidat(e) aura pour missions principales de :

- Dans un premier temps, développer le CA de formation en particulier les stages « catalogue du Centre National de Formation aux Métiers de l'Eau.
- Puis accroître la notoriété de l'association, et augmenter les adhésions à l'association,
- Et présenter l'ensemble des missions de l'OIEau pour développer des missions transversales et diversifiées et intégrer une démarche commerciale mutualisée.

Il/Elle :

- Prend une part active et importante à la prise de rdv commerciaux et à leur exécution, en présentant l'ensemble des activités de l'OIEau en France essentiellement mais potentiellement en Europe et à l'International. A minima cette tâche représentera 50% de l'activité avec de nombreux déplacements.
- Élabore une stratégie de conquête de nouveaux adhérents et la déploie en concomitance avec l'action commerciale proactive et avec le support du service communication pour l'organisation des événements spécifiques.
- Participe ou réalise les offres de formation et d'appui ou de SI sous contrôle du Directeur Commercial
- Participe à la transversalité des offres en particulier en développant et en mutualisant les contacts partenaires sur projets complexes (y compris européens), et participe aux offres des projets inter-Direction avec MY LAROYE
- Prend en charge progressivement l'activité de commercialisation des formations « à la carte » et la commercialisation des « produits spécifiques OIEau »
- Transmet au service communication et au secrétariat de la DCMC les informations pour la communication interne des projets gagnés ou perdus, et participe au rapportage d'activité commerciale
- Intègre l'équipe de travail sur l'amélioration du CRM et se forme à l'utilisation avancée du logiciel pour les besoins commerciaux
- Participe au suivi des contrats et marchés en lien avec les équipes

d'exécution

- *Respecte les procédures qualité, environnementales, d'hygiène et sécurité, à l'OIEau et chez nos clients et partenaires*
- *Exerce des tâches complémentaires ou relevant d'autres fiches de fonction au sein du service ou d'autres services sur demande du Directeur DCMC*

PROFIL RECHERCHE

Formation : BAC +3 minimum en commerce ou en environnement

Expérience de 5 ans minimum, sur les activités commerciales ou promotionnelles.

Langues: oral & écrit

- Français, Anglais
- Espagnol serait un plus.

Savoir-faire:

- Excellentes qualités relationnelles
- Maîtrise des réseaux d'acteurs et des outils de suivi des contacts
- Bonne connaissance ou expérience dans les champs d'activités de l'OIEau : formation, systèmes d'information, missions d'appui et d'assistance

Savoir-être:

- Esprit d'analyse et de synthèse.
- Force de proposition interne et externe
- Sens de l'écoute, du travail en équipe et de l'organisation.
- Autonomie et rigueur.
- Créativité et réactivité.
- Ouverture, curiosité et discrétion.

CANDIDATURE

Le dossier de candidature comportant **une lettre de motivation et un curriculum vitae** est à faire parvenir par courrier électronique à Marion PINEL, chargée des Ressources Humaines avant le 15/02/2020, à l'adresse m.pinel@oieau.fr, en précisant, comme objet « *Chargé(e) de Développement commercial H/F* ».