

Vous souhaitez rejoindre un projet qui a du sens, et accompagner une société innovante en plein essor ? Vous voulez avoir de réelles responsabilités, exprimer votre créativité et gérer des missions de A à Z ? Vous trouverez tout cela chez ETIC ® - Foncièrement Responsable !

- **Date de début : dès que possible**
- **Lieu : Centre ETIC MUNDO-M, 47 avenue Pasteur, Montreuil – avec déplacements réguliers en Ile-de-France et à Lyon (Siège)**
- **CDI, temps plein (35 heures)**
- **Salaire annuel brut composé d'un fixe de 22 à 24K € (selon profil) plus un bonus trimestriel pouvant atteindre 3K€ annuellement + accord d'intéressement (jusque 3K€/an/ETP)**
- **Avantages : tickets restaurants, complémentaire santé, prise en charge à 100% du Pass Navigo ou du kilométrage vélo, cadre de travail agréable, etc.**

Missions du.de la Chargé.e de commercialisation Ile-de-France

Votre principale mission sera d'assurer la commercialisation de nos espaces de travail en Ile-de-France (le Château à Nanterre, MUNDO-M à Montreuil) et des produits connexes (location de salles, etc.).

Vous devrez également assurer avec l'équipe le bon fonctionnement des centres existants et contribuer à l'amélioration continue de nos services afin de satisfaire nos résidents, et en particuliers du Mundo-M.

Missions principales :

Commercialisation (60%) :

- Participer à l'élaboration du plan d'actions commerciales et à son déploiement,
- Commercialiser les espaces vacants,
- Enrichir régulièrement et exploiter commercialement tous les renseignements collectés dans notre base CRM,
- Réaliser le reporting qualitatif et quantitatif,
- Consolider l'ancrage territorial d'ETIC : participer à des événements professionnels et à la gestion des relations avec nos prescripteurs.

Exploitation (20%) :

- Gestion locative et administrative du MUNDO-M,
- Réponses ponctuelles aux demandes des résidents du MUNDO-M, en étroite collaboration avec le chargé HSE pour les requêtes d'ordre technique.

Animation (20%) :

- Mettre au point, avec l'équipe, un programme d'animations et participer à sa mise en œuvre,
- Mesurer la satisfaction de nos résidents, suggérer des améliorations et les valoriser.

Les missions sont susceptibles d'évoluer.

Profil recherché

- Formation Bac +2/3 (BTS ventes ou équivalent), vous disposez d'une première expérience de vente B2B terrain réussie, de préférence dans les services aux entreprises.
- Vous disposez d'un grand sens de l'écoute pour comprendre les motivations de vos prospects et clients. Vous êtes un.e commercial.e dans l'âme !
- Vous êtes attaché.e à des valeurs de cohésion et d'entraide et disposez d'une vraie sensibilité environnementale. Vous souhaitez exercer une activité qui a du sens, tout en participant au développement d'un marché en pleine expansion et à la structuration d'une entreprise à l'esprit « start-up ».

Qualités requises

- Attitude entrepreneuriale : autonome, créatif.ve et dynamique,
- Rigoureux.se et polyvalent.e, vous aimez travailler au sein d'une équipe restreinte et efficace,
- Excellent relationnel,
- Posture et communication bienveillantes.

A propos d'ETIC

ETIC crée, finance et gère des centres d'affaires et de commerces permettant aux associations, entrepreneurs sociaux et autres acteurs responsables, d'accéder à des locaux professionnels abordables et de mutualiser équipements (salles de réunion, vidéoconférence, etc.) et services (achats groupés, etc.). Les Centres ETIC sont de véritables écosystèmes où les résidents partagent, créent des synergies et travaillent dans des bâtiments à haute performance environnementale.

Les avantages chez ETIC

- Etre au cœur des innovations sociétales et environnementales, entouré.e de personnes engagées et passionnées,
- Participer à l'aventure d'une société innovante et en forte croissance,
- Intégrer une entreprise humaine, attachée à des principes de gouvernance éthique,
- Convivialité / Open Thé et Café,
- Bénéficier de formations pour grandir, avoir des perspectives d'évolution personnelle et professionnelle,

Vous serez intégré.e à une équipe de 4 personnes en Ile-de-France, en lien avec les fonctions support et le siège d'ETIC situés à Lyon, sous la responsabilité de la Responsable IdF.

Candidater

Afin de vérifier l'adéquation de votre profil à cette fiche de poste, et votre motivation à vous engager dans une structure portant des valeurs fortes, faites un tour sur www.etic.co et jetez un œil à notre rapport annuel !

Pour candidater, adressez votre C.V. et un mail de motivation à l'attention de Coline Laugraud, Responsable Ile-de-France, coline.laugraud@etic.co, avant le 15/12/2017.

ETIC porte une attention particulière à ce qu'aucune discrimination n'entache le processus de recrutement et est attachée à la mixité des profils dans son équipe. Nous encourageons donc les candidatures diversifiées.