



ANEOL



Chargé(e) de développement
commercial
St Etienne – région AURA



CDI Temps plein



Entreprise et contexte

ESN créée en 2008, **ANEOL** combine l'art et la manière pour proposer les meilleures **méthodes & outils** afin de **concrétiser la transformation digitale des ONG, Fondations** et entreprises.

Depuis toujours engagés sur des **missions d'utilités publiques** en lien avec le handicap, l'illectronisme, la lutte contre la pauvreté ou encore la recherche médicale..., nous aidons nos clients à travers nos actions, à développer **l'impact numérique** de leurs projets associatifs.

Notre **contexte de forte croissance** nous amène à **créer un poste d'ambassadeur (H/F)**, capable de mettre en valeur nos références pour assurer le **développement du portefeuille clients sur la région AURA**.



Descriptif du poste

Le/la Chargé(e) de développement commercial identifie les opportunités d'affaires, conçoit, organise et pilote en toute autonomie, le plan d'actions commerciales jusqu'au lancement des projets.

Rattaché(e) à la Direction commerciale et en lien direct avec les équipes Avant vente, vous serez en charge de :

1. Commercialiser notre offre « Tactique Digitale » par des missions de :
 - ✓ Veille et cartographie des acteurs
 - ✓ Organisation de la prospection et des rdv physiques
 - ✓ Qualification des besoins et problématiques cibles
 - ✓ Développement du CA et acquisition de nouvelles parts de marché sur le secteur géographique.
2. Représenter l'entreprise ANEOL dans les réseaux de nos clients par :
 - ✓ Votre participation active aux évènements
 - ✓ La préparation et l'animation de présentations
 - ✓ Le suivi quantitatif et qualitatif de vos actions et contacts.

Une période de coaching facilitera votre prise de fonction et l'atteinte de vos objectifs !

Profils et compétences clés

Profils

Expérience réussie dans une fonction de développement (direction, économie, partenariats, SI, ...) auprès de décideurs

Sens du conseil, de la **qualité de services** et **proactivité** dans les domaines de la **conduite du changement** et/ou **performance des organisations**

Ouverture d'esprit et **authenticité** pour vous engager au profit de **valeurs éthiques, sociales et solidaires**.

Compétences clés

Maitrise de la stratégie commerciale et des techniques de prospection

Bonne connaissance de l'**environnement associatif** (organisation et acteurs locaux)

Culture et vif intérêt pour **les enjeux du numérique**

Networking, écoute, **aisance relationnelle** et prise de parole en public

Permis B à jour



Profils et compétences clés

Informations clés

- ✓ Forfait cadre – rémunération fixe + variable sur objectifs
- ✓ Déplacements en Région AURA - véhicule de fonction + équipements nécessaires fournis (téléphone, tablette, ordinateur)
- ✓ Bureau au Siège - Télétravail sur demande jusqu'à 2 jours/semaine
- ✓ Poste à pourvoir immédiatement

Pour Postuler

- ✓ Transmettre votre CV à rh@aneol.com ou sur LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/taravant-tactique-digitale>