

APPEL A CANDIDATURE

CHARGE.E DE DEVELOPPEMENT BTOB (H/F) GROUPE UCPA ODYSSEE

Le métier du Groupe UCPA, c'est de permettre l'accès aux vacances sportives, thématiques, linguistiques, à l'étranger, pour tous.

Ce qui nous anime c'est d'abord la passion sportive grandeur nature. Notre rôle est de partager cette passion avec d'autres dans le cadre de leur temps libre. Cela engage personnellement à communiquer l'énergie, à créer une ambiance conviviale et à faire vivre l'aventure. Le projet du Groupe UCPA est accessible à tous et s'adresse au plus grand nombre. Il a pour but, à travers l'expérience sportive, thématique, linguistique, à l'étranger, de contribuer à l'épanouissement, l'autonomie et la solidarité des personnes.

Au sein du groupe UCPA Odyssée, pour l'ensemble des mineurs et pour toutes les marques (UCPA, Telligo, Aludéo), vous êtes rattaché.e au Responsable Développement Commercial IdF, et avez pour objectif de **développer les ventes auprès des clients et prospects** (principalement des CE et des collectivités) **en IdF**. Pour ce faire, vous **qualifiez votre portefeuille au regard des enjeux et du potentiel de chiffres d'affaires de vos cibles et organisez vos visites clients**.

Autonome, vous **développez le chiffre d'affaires par la conquête et la fidélisation de votre portefeuille B to B**. Vous réalisez vos ventes dans le périmètre de rentabilité requis en appliquant et déployant la politique commerciale régionale.

VOS MISSIONS :

- > **Développer les ventes auprès des prospects** : vous assurez la prospection, qualification et le suivi des ces prospects en fonction des enjeux et du potentiel.
- > **Développer les ventes auprès des clients** : vous assurez le contact client terrain par la fréquence de vos visites, vous développez le CA par le réachat, vous êtes présent.e sur toutes les manifestations organisées (portes ouvertes, salons, forums...). Vous accompagnez les campagnes nationales et régionales d'animations des ventes auprès de vos contacts régionaux.
- > **Optimiser votre organisation commerciale** : vous êtes garant.e du suivi du dossier client auprès des différents services : support commercial et administration des ventes. Vous vous assurez que le client dispose des bonnes informations sur les engagements contractuels, conditions générales d'inscription, assurance, suivi et gestion de son dossier.
- > **Rendre compte de votre activité commerciale** : vous gérez au quotidien votre portefeuille de contacts au travers de l'outil de CRM. Vous participez à la mise en place du plan d'actions commerciales et à la veille concurrentielle. Vous êtes force de proposition sur votre secteur pour adapter l'offre à ses spécificités.

VOTRE PROFIL :

Issu.e d'une formation de type bac +2 (BTS Action Commerciale/ Force de Vente), et titulaire du BAFA et/ou BAFD, vous avez l'expérience du marché des services et/ou loisirs et des vacances, et de la prospection terrain. Une expérience dans l'encadrement de jeunes est vivement recommandée (colonies de vacances ou centres de loisirs).

Vous connaissez la cible BtoB, avez un excellent sens relationnel, une approche méthodique et rigoureuse, la maîtrise des techniques de négociation, et celle des outils et supports technologiques de bureautique et de vente.

Grande mobilité requise pour des déplacements fréquents en IdF et ponctuels sur la région Nord.

Poste en CDI, basé à Bagneux (déplacements ponctuels à prévoir sur Paris 14°).

Positionné en groupe 5 de la Convention Collective Nationale du Sport, rémunération selon la grille CCNS.

**Nous vous invitons à postuler directement sur le site
Carrières de l'UCPA, en créant votre profil en tant
que salarié.e UCPA !**

<http://recrutement.ucpa.com/>