

RESPONSABLE COMMERCIALISATION ET VIE DU CENTRE ETIC DE CASTRES (TARN)

ETIC® – Foncièrement Responsable, acteur de 1^{er} rang de l'entrepreneuriat social, crée, finance, exploite et anime des Espaces de Travail Mutualisés Responsables / Centres d'affaires dédiés aux acteurs du développement durable (ESS, associations, etc.), financés par des investisseurs responsables.

Travaillez avec du sens, participez au développement d'une société innovante, gouvernée par le principe du triple bilan : équilibre entre les critères sociaux, environnementaux et financiers... Une vision claire & des valeurs fortes, un alignement sans concession, une organisation souple et complexe, des exigences de professionnalisme à la hauteur de ses ambitions, ETIC® – Foncièrement Responsable, c'est tout un programme !

VOTRE FONCTION

Sous l'autorité hiérarchique du Responsable Sud, vous **commercialisez** notre espace castrais (avec un taux de remplissage optimum) et ses produits connexes, vous assurez sa **gestion** et la satisfaction locataires.

Vos missions seront réparties sur plusieurs axes :

- **ATTIRER**

Faire connaître nos offres (bureaux, bureaux à la journée, espaces de co-working, domiciliation d'entreprise, salles de réunion/formation, salons d'affaires...).

Démarcher les prescripteurs (acteurs de l'économie locale, clubs d'entreprises, indépendants, startups, pépinières, réseaux d'accompagnement d'entreprises...) et réaliser les propositions commerciales de location tenant compte de nos besoins en rentabilité.

Optimiser l'usage des réseaux sociaux pour développer l'image du centre ETIC de Castres (Facebook, Twitter, LinkedIn, Blog, etc.).

Participer à de nombreux petits déjeuners et cocktail de réseaux d'entrepreneurs pour se faire connaître (« networking »).

- **FEDERER ET ANIMER**

Mettre en œuvre un programme « simple et efficace » d'animations, visant à impulser une dynamique positive au sein de la communauté de locataires en place et créer de la visibilité et de l'enthousiasme auprès des prospects et prescripteurs.

Animer la communauté d'entrepreneurs hébergés dans notre espace (mises en relation, gestion et promotion des événements internes...).

Organiser des cocktails et événements auprès d'entrepreneurs et chefs d'entreprise dans nos locaux en corrélation avec les événements du groupe.

S'assurer du bon fonctionnement des services aux locataires et gérer les demandes techniques. Demandes d'intervention de maintenance, petits travaux, gestion des stocks de consommables (reprographie, café...).

- **PILOTER**

Assurer la gestion courante du centre d'affaire et de ses clients, mettre en place les actions correctives contribuant à l'amélioration continue de nos services dans un souci d'efficacité.

Suivre les outils et tableaux de bord pour analyser les résultats mensuels/trimestriels et participer au processus de facturation.

Générer la rentabilité par l'optimisation des revenus et la maîtrise des coûts

VOTRE PROFIL

- De niveau BAC + 2 minimum, vous êtes autonome, organisé.e et avez le sens du service.
- Expérience commerciale réussie de 3 ans minimum, de préférence en B to B.
- Esprit entrepreneurial, en particulier autonomie, capacité à prendre des initiatives allant dans le sens des objectifs fixés, et sens des responsabilités.
- Tempérament commercial allié à une excellente maîtrise des réseaux sociaux et du marketing digital
- Grande connaissance du milieu des acteurs locaux, des entrepreneurs et des start-ups innovantes, des incubateurs et pépinières et du marché des services d'accompagnement aux entrepreneurs.
- Maîtrise des outils bureautiques
- Curiosité et débrouillardise
- Plus que votre background, c'est votre énergie, votre enthousiasme, votre relationnel et vos valeurs qui seront déterminants.
- Enfin, nos valeurs ont du sens pour vous et vous êtes prêt à travailler dans le cadre du Triple Bilan d'ETIC.

VOS CONDITIONS

Poste en CDI. Castres. 35 heures par semaine, du lundi au vendredi.

Rémunération :

- Salaire, à affiner selon expérience et compétences, entre 25 et 28K€/ an (fixe + primes + intéressement)
- Mutuelle (60%)
- Tickets Restaurant (60%)

Date de début : selon possibilité du/de la candidat.e.

Déplacements : plusieurs fois par semaine (locaux, pour prospection), ou par an (Lyon : pour intégration puis env. 2x/trimestre).

POUR POSTULER

Le Cabinet [Solutions Croissance](#), référence qualité dans le Tarn, est en charge de ce recrutement jusqu'à la phase finale.

Votre candidature est à envoyer (CV + Lettre de motivation personnalisée) au plus vite (et quoi qu'il arrive avant le 31 décembre 2018) à :

Michel GUIERRE, Président Solutions Croissance
recrutement.etic@solutions-croissance.com