

L'Association Sainte Agnès recrute

Un(e) responsable du Développement Commercial de l'ESAT Sainte Agnès

CDI

Reconnue d'utilité publique, l'Association Sainte Agnès est depuis plus de 150 ans au service des personnes adultes fragilisées par le handicap intellectuel et les troubles associés, ainsi que par l'âge.

Ses 250 professionnels accompagnent près de 1800 personnes dans leur parcours de vie au travers de cinq activités dans l'ensemble du département :

- Foyer d'hébergement et foyer de vie et d'accueil médicalisé
- Accueil de jour
- Travail en milieu protégé ou accompagné en entreprise
- Accueil en famille
- Protection des majeurs vulnérables.

Vous pouvez visiter notre site internet pour plus de précisions : <https://www.ste-agnes.fr>

Dans le cadre d'une création de poste, nous recrutons un(e) responsable du développement commercial de l'ESAT Sainte Agnès.

Plus qu'un emploi, venez rejoindre une association à taille humaine et audacieuse qui œuvre depuis toujours pour l'inclusion-réciproque et qui porte un projet managérial où les valeurs de subsidiarité, de proximité et d'agilité sont profondément incarnées.

Vos missions principales :

Sous la responsabilité de la Directrice, en étroite collaboration avec les responsables de services, et en responsabilité fonctionnelle avec le commercial de la blanchisserie et la secrétaire commerciale, vous aurez pour rôle de :

1. Élaborer la stratégie de développement économique

- Proposer un **plan de développement commercial et stratégique** pour l'ESAT.
- Piloter sa mise en œuvre après validation par la direction.
- Garantir la cohérence du développement avec :
 - le projet médico-social,
 - les valeurs de l'établissement,
 - les exigences réglementaires,
 - la pérennité économique de l'ESAT.

2. Diversifier les activités et renforcer le positionnement territorial

- Identifier de nouvelles opportunités de marchés.
- Développer une diversification maîtrisée des activités et des clientèles.
- Renforcer l'ancrage territorial de l'ESAT en construisant des **partenariats durables** avec :
 - entreprises locales,
 - collectivités territoriales,
 - acteurs de l'ESS.

3. Assurer une dynamique commerciale active

- Prospector le tissu économique local.
- Développer et entretenir le portefeuille clients.
- Accompagner la promotion des activités.
- Contribuer à la visibilité de l'ESAT à travers des actions de communication économique (événements, salons, réseaux professionnels...).

Votre profil

Compétences et expérience

- Expérience en développement commercial, prospection et gestion de partenariats.
- Capacité à analyser un marché, proposer une stratégie et conduire des projets.
- Aisance relationnelle et connaissance du tissu économique local grenoblois.
- Sensibilité au secteur médico-social et à l'accompagnement des personnes en situation de handicap.

Qualités personnelles

- Autonomie, organisation, rigueur.
- Esprit d'initiative et force de proposition.
- Très bonnes capacités de communication et travail en équipe.

Formation

- Bac +3 minimum en commerce, gestion, ESS ou domaine équivalent (ou expérience significative).

Caractéristiques du poste proposé

- Salaire selon la Convention Collective Nationale du 15/03/1966
- Statut cadre
- Poste basé à Saint-Egrève
- Poste à temps plein sur la base de 35H00, du lundi au vendredi
- Poste à pourvoir dès que possible

Merci de transmettre votre candidature (CV + lettre de motivation)
--

à l'attention de Mme Valérie GORLIER, Directrice de l'ESAT Sainte-Agnès, v.gorlier@ste-agnes.fr
