

# DIRECTEUR COMMERCIAL (H/F)

CONJUGUONS

NOS TALENTS



La Fondation Pluriel est un collectif engagé au service des personnes en situation de handicap, de dépendance ou de fragilité sociale. Parce que chaque personne est unique, nous accompagnons chacune d'elle dans l'élaboration et la mise en œuvre de ses projets, en l'aidant à atteindre toute l'autonomie dont elle est capable, dans le cadre d'une inclusion raisonnée. Avec l'aide de nos partenaires, nous développons des dispositifs complémentaires afin de proposer des parcours fluides et sans ruptures, autour de la scolarisation, de la formation, du travail, de l'habitat, des loisirs, du soin...

**TYPE DE CONTRAT :** CDI  
**VOLUME HORAIRE :** 35H  
**SITE :** Siège Social

**QUALIFICATION :** Selon CC applicable  
**PRISE DE FONCTION :** 30 mars 2023  
**REFERENCE DE L'OFFRE :** 2023-044

## LA STRUCTURE

Le siège social de la Fondation Pluriel, basé à Besançon, apporte support et expertises aux 69 sites de proximité qui accompagnent quotidiennement des personnes en situation de handicap, de dépendance ou de fragilité sociale.

## VOS MISSIONS

Le directeur commercial a pour mission de définir, animer et superviser la stratégie commerciale mise en œuvre au sein du pôle travail et insertion professionnelle. Placé sous la responsabilité de la direction du pôle et membre du comité de direction, il occupe un poste à hautes responsabilités, central pour optimiser la performance commerciale et assurer la pérennité de l'organisation.

Sa mission se décline dans les domaines d'activités suivants :

- Elaboration, mise en œuvre et adaptation de la stratégie commerciale ; définition du plan d'action commercial de chacune des marques responsables, analyse concurrentielle et veille sur le marché, promotion de l'image de la Fondation et de ses marques...
- Suivi et analyse des performances commerciales ; définition et suivi des indicateurs de performance commerciale, analyse, mise en œuvre des mesures et des plans d'actions ou d'amélioration adaptés,
- En lien avec la direction de pôle définition et pilotage, de la stratégie de communication commerciale,
- Management des équipes commerciales : animer et fédérer les équipes autour de la stratégie commerciale du pôle et des marques, organiser et coordonner les activités, accompagner les équipes dans la gestion de situations complexes, gérer les relations avec les partenaires stratégiques et/ou les clients grands comptes, traiter les litiges commerciaux, participer au recrutement des nouveaux embauchés de la direction commerciale...

## VOTRE PROFIL

De formation supérieure (BAC +5) en commerce, avec une expérience d'au moins dix ans sur un poste similaire. Vous maîtrisez les techniques commerciales et disposez de bonnes connaissances en marketing.

Vous avez une bonne maîtrise des logiciels bureautiques et de gestion de la relation client (CRM).

Votre aisance relationnelle, votre dynamisme, votre ténacité et votre réactivité vous permettront de vous révéler au mieux dans ce poste. Véritable manager vous savez accompagner vos équipes afin d'atteindre les objectifs.

Vous souhaitez rejoindre nos équipes ?

Envoyez votre candidature en précisant la référence de l'offre à : [recrutementdirressources@fpluriel.org](mailto:recrutementdirressources@fpluriel.org)