



Ares Services

Réinsérer
par le travail

Prestations d'atelier
Chantiers extérieurs
Sous-traitance industrielle

**Offre d'emploi en Apprentissage
au Département Commercial :
Apprenti Support Commercial**

Juin 2010

L'ENTREPRISE :

Ares (Association pour la Réinsertion Économique et Sociale) est une association de lutte contre l'exclusion dont l'objet est de favoriser la réinsertion durable de personnes en grande difficulté en leur proposant un travail adapté et un accompagnement social individualisé.

Ares a dix huit ans, emploie plus de 250 salariés en insertion en IDF au sein de ses 4 entreprises d'insertion et souhaite mieux valoriser la richesse de son action et de celle de ses partenaires par une politique de sensibilisation et de communication professionnelle, ambitieuse et militante.

C'est dans ce cadre qu'Ares recherche un(e) Apprenti pour le Département Commercial, dont la mission consistera de mettre tous les moyens en œuvre pour atteindre les objectifs assignés dans le cadre de la politique commerciale fonction support (nature des prestations, tarifs, marges, conditions de livraison, délais de paiement) pour les activités de Logistique, de Chantiers Extérieurs et de La Petite Reine des entités ARES. Des objectifs de vente précis sont négociés avec la Direction Commerciale.

MISSIONS :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vos principales missions seront :

I Prospecter et fidéliser la clientèle pour garantir un niveau d'activité suffisant

- Prospecter et développer de nouveaux clients.
- Visiter les entreprises dans un objectif d'information, de recensement de besoins, de prospection et de vente de prestations en fonction d'un planning de prospections clairement établi.
- Etablir les devis
- Rédiger les propositions en cas de procédure d'appels d'offre. Les faire valider.
- Veiller à la bonne application des tarifs de vente, taux de remise, conditions et délais de paiement clients, des conditions générales de vente (transport, spécificités demandées par le client).
- Assurer le suivi des commandes (information du client, gestion des réclamations...).
- Rendre régulièrement visite aux clients. Evaluer son niveau de satisfaction sur les prestations précédentes éventuelles.
- Rechercher des informations concernant le marché (concurrence, conjonctures économiques, ...). Les communiquer à la Direction commerciale. Etre force de propositions sur le positionnement commercial.

II Respecter les objectifs commerciaux

- Générer un carnet de commandes adapté aux objectifs tant sociaux, commerciaux que financiers.
- Coordonner en lien avec les Responsables de Production la relation clients au niveau d'Are Services.
- Impliquer les Responsables de Production dans la réalisation des objectifs fixés de manière à garantir la satisfaction pleine et entière des clients (délais, cahier des charges, devis et factures, adaptation aux changements, qualité des échanges...).
- Mettre en place des outils informatiques de reporting quotidien, hebdomadaire, mensuel et annuel (tableau de suivi de la prospection, des CA réalisés par activité, etc.) en lien avec la Direction Commerciale.

FORMATION : BAC + 4/5 école de commerce ou année de césure

COMPETENCES / QUALITES : Sens commercial et proche du terrain. Capacités d'analyse et de synthèse. Autonomie et créativité. Aisance rédactionnelle et relationnelle. Sens de l'organisation et rigueur. Très bonne maîtrise de l'outil informatique pour la rédaction d'offre, proposition, reporting..)

REMUNERATION : selon législation en vigueur + TR + carte orange (100%)

DUREE : 2 ans à Paris 18^{ème}

Les candidatures (CV + LM) sont à adresser à : recrutement@ares-association.fr