



Responsable Développement Commercial

Qui sommes-nous ?

TechShop Lille est un **atelier collaboratif de fabrication** de 2400m² rattaché à l'**Université Catholique de Lille**. Equipé d'un parc de 150 machines couvrant les domaines textile, impression classique et 3D, laser, métal, bois, céramique ou encore électronique, il permet à nos clients de découvrir d'autres manières de créer, collaborer, apprendre et transmettre. Le lieu fédère une communauté d'entreprises, artisans, startups, étudiants, enseignants qui veulent **innover, matérialiser idées et concepts, concrétiser leur projet, apprendre et se développer**. Le prototypage, l'apprentissage par le « faire », le travail en équipe et la réalisation des projets sont au cœur de notre démarche ! Nous encourageons à tester, expérimenter, éprouver les idées avec l'expérience de la matière.

Au-delà des modules pédagogiques que nous co-construisons et animons avec des enseignants, nous avons développé **une offre de prestations « techniques » et « intellectuelles » à destination des entreprises, collectivités et associations. Déjà plus de 64 clients ont été accompagnés sur ces 6 derniers mois**. Nous souhaitons **développer nos activités sur ces cibles**. C'est pour cela que nous recherchons notre responsable du développement commercial.

Votre future mission :

Véritable ambassadeur auprès de nos clients et prospects vos principales missions consisteront à :

Développer la vente de nos prestations auprès d'un panel de clients déjà existants et de prospects

- Préparer et assurer les rendez-vous,
- Négocier et finaliser les contrats dans le respect des objectifs de marge. Fidéliser les clients.

Co-construire et décliner la stratégie du développement commercial

- Définir avec la direction la stratégie et le plan d'action du développement commercial,
- Développer les nouvelles offres en collaboration avec l'équipe.

Travailler étroitement avec les équipes projets « pédagogie » et « technique » pour échanger sur la faisabilité de la production et transmettre les contrats remportés, suivre la mise en œuvre pour informer vos clients.

Assurer le suivi commercial des contrats signés- Facturation, encaissement, satisfaction clients.

Vous rejoignez une équipe de 14 collaborateurs. Vous serez rattaché à la Directrice du site et serez membre du comité de direction. Vous travaillerez en liens étroits avec le coordinateur prestation ainsi que le responsable de la pédagogie

Votre profil :

- ✓ Vous avez déjà une expérience professionnelle dans la vente de prestation de service. Doté d'un excellent relationnel, d'un très bon sens de l'écoute, vous faites preuve de créativité et d'agilité pour répondre aux besoins de vos clients. Vous aimez travailler en équipe, vous êtes curieux !
- ✓ Vous êtes titulaire d'une formation supérieure commerciale. Vous avez une appétence pour la technologie, l'innovation, la pédagogie...

Rejoignez –nous !



Dossier de candidature (CV et lettre de motivation) à envoyer :

Direction des Ressources Humaines de l'Institut Catholique de Lille - 60 Bd Vauban – BP 109 – 59016
Lille Cedex
Madame Carine Ledoux – Responsable Recrutement - 03 59 31 50 11 –
carine.ledoux@univ-catholille.fr