



## **Chargé d'affaires technico-commercial secteur bois (H/F) Au service « Commercial » Du Service de L'emploi Pénitentiaire – Tulle(19)**

**Référence de l'annonce** : 07 – CB – 2018

**Affectation** : **Service de l'Emploi Pénitentiaire**  
Régie Industrielle des Etablissements Pénitentiaires  
11, rue Louisa Paulin  
B.P. 534  
19015 TULLE CEDEX

### **Présentation générale du SEP** :

Service à compétence nationale, le Service de l'Emploi Pénitentiaire dont le siège est à Tulle (19), est composé de 48 ateliers répartis dans 25 établissements pénitentiaires aux secteurs d'activité variés (confection, menuiserie, imprimerie, métallerie, activités numériques, cuir – chaussures, exploitation agricole...). Il a pour mission de favoriser la réinsertion sociale des personnes détenues par l'emploi et la formation.

**Mission principale du poste** : Sous l'autorité du directeur commercial, ce personnel assurera l'action commerciale pour les ateliers du secteur bois en vue de développer l'activité de ce secteur, tant du point de vue du chiffre d'affaires que du nombre d'opérateurs employés.

### **Activités principales du poste** :

- **Actions commerciales** :
  - Prospecter en vue de développer le portefeuille client, de pérenniser et d'accroître le nombre d'opérateurs employés ;
  - Répondre aux appels d'offres de marchés publics ;
  - Établir des devis clients en lien avec les responsables des ateliers ;
  - Se maintenir dans une écoute active des prospects et des clients pour analyser leurs besoins et les évolutions de ceux-ci afin de leur proposer des solutions pertinentes ;
  - Assurer la fidélisation et le développement des clients existants ;
  - Assurer une veille technologique et concurrentielle pour rester positionné au niveau des marchés existants et détecter les marchés potentiels et les activités nouvelles pour lesquelles le SEP-RIEP pourrait intervenir ;
  - Participer aux salons et/ou événements commerciaux.

- **Animation de la politique industrielle et commerciale des ateliers :**
  - Participer à la définition de la stratégie commerciale du secteur bois ;
  - Participer au choix des fournisseurs et des équipements, en lien avec les responsables des ateliers et les services du siège ;
  - Proposer la répartition des fabrications entre les ateliers de manière à équilibrer les plans de charge en fonction des ressources disponibles ;
  - Aider les responsables des ateliers dans la préparation des budgets (fonctionnement et investissement...) et en assurer le suivi avec le contrôle de gestion ;
  - Apporter l'assistance technique et commerciale nécessaire aux ateliers menuiserie.
- **Gestion et suivi de son secteur :**
  - Suivre les projets du rendez-vous commercial à la livraison en étroite collaboration avec les responsables des ateliers ;
  - Suivre les objectifs économiques assignés au secteur bois en lien avec les responsables des ateliers et le contrôle de gestion du siège (CA, emplois, résultats...) ;
  - Assurer le suivi de la mise en place de mobiliers en « mode » suivi de projets (dans le cadre d'appels d'offres par exemple) ;
  - Aider à la création de nouveaux produits.

### **Relations :**

Dans le cadre de l'exercice de ses fonctions, il est principalement en relation avec :

- Le directeur commercial ;
- La direction du SEP-RIEP ;
- Les services du siège du SEP-RIEP ;
- Les ateliers ;
- Les clients ;
- Les fournisseurs.

### **Activités et lieux d'intervention :**

- Muret, Riom, Saint-Maur, Saint-Sulpice, Toul.

### **Conditions particulières d'exercice :**

- Variation de la charge de travail en fonction du calendrier ;
- Déplacements fréquents sur les sites et en clientèle.

### **Compétences nécessaires pour l'exercice des missions :**

- Savoir : Bac +2 ou plus en commerce ou expérience équivalente.
- Connaissances : Environnement professionnel, techniques industrielles.
- Savoir-faire : Expérience sur un poste similaire en milieu industriel, maîtrise des logiciels bureautiques, savoir travailler en équipe, maîtrise des techniques de production et de l'environnement technologique de son secteur d'activité, aptitudes à la négociation commerciale.
- Savoir-être : Méthode, adaptabilité, sens de l'initiative, sens du service, sens du client, bonnes capacités relationnelles, disponibilité, réactivité, force de proposition, fort pouvoir de conviction, innovation, persévérance, autonomie.

**Caractéristiques administratives du poste :**

La fourchette de rémunération est fixée entre 2 350 € et 2 700 € bruts.

La personne recrutée a un statut d'agent non titulaire de la fonction publique de l'Etat pour un contrat de 2 ans.

La prise de fonction est prévue dès que possible.

**Personnes à contacter pour plus de renseignements :**

*Sur les aspects techniques du poste :*

Monsieur Pascal PEYRUSSON, responsable du service commercial :

☎ 05.55.29.02.01.

*Sur les aspects administratifs du poste :*

Monsieur Patrick LE BOUTEILLER, responsable du service ressources humaines :

☎ 05.55.29.93.96.

**Les candidatures (CV et lettre de motivation) sont à adresser par courrier à :**

Service de l'Emploi Pénitentiaire (SEP)  
Ressources humaines  
11, rue Louisa Paulin  
B.P. 534  
19015 TULLE CEDEX

**Ou par courriel :** [Recrutement@riep-justice.fr](mailto:Recrutement@riep-justice.fr)