



CHARGE(E) DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET DES PARTENARIATS

La Fédération Compagnonnique Régionale Paris/IDF est à la fois un CFA et un Centre de formation professionnelle continue pour adultes, spécialisée dans les métiers du bâtiment et de la Boulangerie.

Notre établissement fait partie du réseau de la Fédération Compagnonnique, association reconnue d'utilité publique fondée en 1952 et véritable acteur de la formation par alternance depuis 50 ans. Ce réseau compte 16 centres de formation et CFA répartis sur le territoire national, dont un lycée professionnel basé à Mouchard, dans le Jura ;

Situé à Saint Thibault des Vignes, en Seine-et-Marne (77), le Centre de formation des Compagnons du Tour de France Paris/IDF forme par apprentissage et en formation continue aux métiers de la Charpente, Menuiserie, Maçonnerie, Plomberie, Couverture, Peinture, Boulangerie. Chaque année environ 400 apprenants (jeunes dès 15 ans et tous publics d'adultes (en reconversion, en contrat de professionnalisation, professionnels et entreprises) sont préparés à plus de 18 diplômes relevant de la compétence du Ministère du Travail (Titre professionnel) ou de l'Education Nationale. Le parcours de formation se décline du niveau 3 (CAP) au niveau 4 (Brevet professionnel).

Dès l'obtention du CAP, les apprenants qui le souhaitent peuvent parfaire leurs connaissances en devenant Itinérant et en intégrant le Tour de France pour ainsi devenir Compagnon du Tour de France.

Le projet des Compagnons du Tour de France combine l'apprentissage de savoir-faire et de savoir-être basés sur les valeurs de transmission, d'excellence, de respect et de solidarité afin de favoriser l'insertion socio-professionnelle. Depuis novembre 2010, le Compagnonnage est reconnu au Patrimoine culturel immatériel de l'Humanité par l'Unesco comme « réseau de transmission des savoirs et des identités par le métier ».

Afin de compléter notre équipe commerciale & déployer notre offre de formation vers le marché privé, nous recrutons un(e) chargé(e) de développement commercial & des partenariats.

Finalité du poste

Le/la Chargé(e) du développement commercial & partenariats a pour mission de développer le portefeuille entreprise, de promouvoir l'offre de formation du CFA et de générer des opportunités d'alternance et de formation, en lien avec les besoins du marché.

Missions principales

1. Développement commercial et prospection

- Identification et prospection de nouvelles entreprises (marché privé)
- Analyse des besoins en compétences et en formation des entreprises
- Développement et fidélisation d'un portefeuille clients/partenaires
- Organisation et réalisation de visites entreprises/prospection commerciale

2. Développement de l'offre de formation

- Identification des besoins en formations courtes (montée en compétences, besoins spécifiques entreprises)
- Construction des propositions commerciales (programme de formation, modalités, devis)
- Coordination avec la Responsable pédagogique pour validation des contenus
- Vérification de la faisabilité (ressources internes, formateurs disponibles)
- Validation financière en lien avec la RAF
- Contribution à la création et à l'actualisation du catalogue de formation

3. Animation et valorisation du réseau entreprises

- Organisation d'événements (forums, rencontres entreprises/CFA)
- Participation à des événements extérieurs (salons, forums, interventions, collègues)
- Promotion et valorisation de l'image et de l'offre du CFA

4. Gestion et structuration des données entreprises

- Création, mise à jour et suivi d'une base de données entreprises (CRM) via Yparéo
- Suivi des partenariats (contrats, secteurs d'activité, historique des relations)
- Production de *reportings* et suivi d'activité.

Positionnement

- Rattaché(e) à : Direction
- Relations internes : équipes pédagogiques, administration, direction
- Relations externes : entreprises, partenaires, institutions

Profil recherché

Idéalement issu(e) d'une formation commerciale au minimum Bac+2/bac+3 & doté(e) d'une solide expérience dans le commerce ou la vente, vous maîtrisez les techniques de prospection et de développement commercial, avec une véritable connaissance du tissu économique local, Du secteur du bâtiment ou de la formation professionnelle. Votre capacité d'analyse des besoins clients vous permet de proposer des offres de formation sur-mesure et innovantes, en vous appuyant sur la qualité de nos dispositifs d'alternance et de formation continue.

- Votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation et votre engagement sont des atouts essentiels pour instaurer des partenariats durables. Autonome, organisé·e et force d'initiative, vous savez gérer et piloter efficacement plusieurs projets simultanément.
- Vous possédez également une excellente maîtrise des outils CRM et des logiciels bureautiques pour assurer le suivi rigoureux de vos actions commerciales et optimiser la relation client.

Le poste convient particulièrement à un profil autonome, entrepreneurial et à l'aise dans un environnement où les outils, méthodes et portefeuille restent largement à construire.

Il s'agit d'une création de poste. Aucun portefeuille commercial préexistant n'est attribué. Le titulaire aura pour mission de structurer et développer l'activité commerciale à partir de l'existant, en construisant progressivement son portefeuille, ses outils, ses méthodes et son réseau de partenaires

Compétences requises

- Techniques de prospection et de développement commercial
- Connaissance du tissu économique local
- Capacité d'analyse des besoins clients
- Maîtrise du montage d'offres de formation
- Aisance relationnelle et sens de la négociation
- Organisation, autonomie et esprit d'initiative
- Maîtrise des outils CRM et bureautiques

Poste en CDI basé sur Saint Thibault des Vignes –

Date de prise de poste : **1^{er} octobre 2026**

Fourchette de rémunération : (40-41K + variables)

Processus de recrutement :

- *Pré-sourcing* téléphonique avec la Responsable des Ressources Humaines
- Un entretien en présentiel avec la directrice/ Responsable RH

Merci d'adresser votre CV ainsi que votre lettre de motivation à l'adresse suivante :

Mariam.bah@compagnonsdutourdefrance.org - 06 36 66 20 20

Les informations transmises dans le cadre de votre candidature sont traitées par la Fédération des Compagnons du Tour de France afin d'étudier votre candidature et, le cas échéant, de poursuivre le processus de recrutement.

Pour en savoir plus sur la gestion de vos données personnelles, les durées de conservation applicables, les destinataires de vos données ainsi que les droits dont vous disposez, nous vous invitons à consulter notre politique de confidentialité accessible à l'adresse suivante :

https://compagnonsdutourdefrance.org/wp-content/uploads/2026/07/20072026_MDPxFCN_Politique-de-confidentialite_V3.pdf

Pour toute question relative à la protection de vos données personnelles ou pour exercer vos droits, vous pouvez contacter notre relais RGPD à l'adresse suivante :

fcn.relaisrgpd@compagnonsdutourdefrance.org

La Fédération Compagnonnique Régionale Paris/IDF évalue chaque candidature de manière équitable. A compétences égales, tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.