

Offre d'emploi : Chargé(e) de développement CDD (H/F)

Descriptif de l'emploi

Au sein du service des Finances Solidaires et sous l'autorité de la directrice adjointe, le commercial chargé de développement représente le crédit municipal de Toulouse auprès de ses partenaires et des usagers

Déplacements fréquents dans la zone géographique de l'ancienne région Midi-Pyrénées

Missions ou activités

Promouvoir et faire connaître l'offre de services et de produits :

Démarcher et rencontrer de nouvelles structures afin d'élargir les partenariats
Présenter les offres de services et de produits du crédit municipal de Toulouse (microcrédit personnel accompagné, prêt sur gage, prêt personnel, point conseil budget, épargne solidaire)

Développer et fidéliser un portefeuille de clients :

Faire connaître l'activité du crédit municipal
Renseigner sur l'organisation et le fonctionnement de l'établissement
Assurer la relation entre le crédit municipal de Toulouse et les structures partenaires
Développer les produits proposés par l'établissement (microcrédit personnel accompagné, prêt sur gage, prêt personnel, point conseil budget, épargne solidaire)

Analyser les problèmes et les besoins des interlocuteurs :

Répondre aux sollicitations des partenaires et proposer des évolutions aux responsables en fonction des problématiques ou besoins rencontrés

Développer l'activité auprès des structures partenaires et des usagers :

Suivre les stocks et les outils de communication
Être force de proposition sur les actions de communication à mener

Rendre compte de l'activité :

Elaborer et suivre des tableaux reporting et de bilan

Profil recherché

Expérience similaire : 2 ans
Permis B obligatoire

Savoirs :

Connaissance des produits et des services de l'établissement

Connaissance de la réglementation du prêt sur gage
Connaissance de la réglementation sur les prêts personnels et microcrédits
Connaissance de la politique commerciale et tarifaire
Méthodes et techniques de prospection
Argumentation commerciale
Techniques de communication

Savoir-faire :

Suivi de l'avancement des projets
Elaboration d'une proposition commerciale
Capacités d'analyse et de prospection
Capacités de synthèse
Goût pour la négociation commerciale
Communication
Outils bureautiques

Savoir être :

Sens du service public
Garant de l'image de l'établissement
Esprit d'initiative
Autonomie
Goût du contact humain
Bon relationnel
Bonne élocution