



SOLUTIONS RH  
**Janus**  
vitamine<sup>T</sup>

Janus recherche un:

## Responsable du Développement Commercial H/F (CDI)

### QUI SOMMES NOUS ?

Janus, entreprise de travail temporaire d'insertion est l'une des filiales du Groupe VITAMINE T, leader français de l'insertion par l'activité économique (18 filiales, 3500 salariés).

L'objectif du Groupe VITAMINE T est de remettre à l'emploi des hommes et des femmes en difficultés sociale et professionnelle, dans les conditions réelles du marché.

Créée en 1980, Janus, spécialisée dans le travail temporaire sur les métiers de l'environnement, le BTP, le multiservices, l'industrie et la logistique, est implantée en Hauts-de-France, Ile-de-France et Grand-Est. **Réalisant un chiffre d'affaires de 14M€, Janus délègue plus de 1500 intérimaires auprès de 400 entreprises utilisatrices. Certifiées ISO 9001, Janus est en tête des contrôles qualité de ses clients les plus exigeants.**

### VOTRE MISSION ?

Sous la responsabilité du Directeur, vous intervenez sur les Hauts-de-France, le Grand-Est (Charleville-Mézières), vous êtes notamment chargé de :

- Coordonner les agences dans leurs actions commerciales ;
- Déployer, suivre et animer les accords grands comptes, en lien avec le réseau Adecco Insertion ;
- Identifier, répondre et négocier les appels d'offre, contribuer à la rédaction des propositions commerciales ;
- Prospecter, développer les prospects et clients grands comptes ;
- Participer à la promotion du projet d'insertion auprès des partenaires ;
- Contribuer à la professionnalisation des équipes, animer et suivre les indicateurs commerciaux à destination des managers pour contribuer à l'atteinte des objectifs de vente budgétés sur votre périmètre.

### POURQUOI REJOINDRE JANUS ?

- Vous cherchez une expérience dans l'entrepreneuriat social ;
- Vous avez envie de rejoindre un groupe qui fourmille de projets de développement ;
- Vous voulez travailler dans une entreprise où l'humain et l'engagement collectif ne sont pas de simples arguments marketing ;
- Vous êtes convaincu(e) que performance économique et impact social sont conciliables ;
- Vous êtes sensible à la réussite de celles et ceux qui ont besoin d'être accompagnés un temps pour rebondir ;
- Vous êtes sensible au choix d'une gouvernance désintéressée et à l'investissement des bénéfices dans l'innovation sociale et donc la création de nouveaux emplois.

### VOTRE PROFIL

De formation commerciale supérieure, vous justifiez d'une expérience significative, dans le secteur des services auprès des entreprises. Idéalement dans le secteur de l'emploi et/ou de la formation.

Vous avez à la fois la capacité à manager en transverse, et à transmettre avec pédagogie, vous savez animer des réunions et des ateliers de mise en pratique. Vous avez une prise de recul et vous savez vous adapter à tout type d'interlocuteur : clients/candidats/managers d'agence/directeur.

Enfin, vous êtes à la fois autonome mais avec un réel sens du service et de l'équipe, vous êtes rigoureux et organisé, souple et ferme à la fois.

**Poste basé à Lesquin – Déplacements fréquents en Hauts-de-France, Ile-de-France et Grand-Est.**

**Date de démarrage :** Dès que possible

**Nature du contrat :** CDI

**Salaire à négocier selon profil**

**VOUS ÊTES INTERESSE ?**

Envoyer CV et lettre de motivation à : [vincent.degryse@groupevitaminet.com](mailto:vincent.degryse@groupevitaminet.com)