

Offre de Stage : Chargé(e) de Développement Commercial & Partenariats

Structure : Association *Métiers à Tisser* – Cenon (Rive Droite de Bordeaux)

Durée : 4 mois (temps plein)

Période dès que possible

Gratification : Selon législation en vigueur (environ 4,35 €/heure)

1. Le Contexte

Métiers à Tisser est une association d'insertion qui agit sur la Rive Droite bordelaise. Forts du succès de notre atelier « Apprendre le français tout en cousant » (déployé aux Aubiers et maintenant à Cenon), nous souhaitons accélérer notre développement commercial pour pérenniser nos activités et augmenter notre impact social.

Nous recherchons un(e) stagiaire dynamique, doté(e) d'un excellent relationnel et d'une sensibilité à l'économie sociale et solidaire (ESS), pour structurer notre stratégie de vente et de partenariat.

2. Vos Missions

Sous la responsabilité de la Responsable de structure, vous aurez pour objectif principal de développer le chiffre d'affaires de l'association et d'élargir son réseau.

A. Analyse et Stratégie (Mois 1)

- Audit de l'offre actuelle (prestations de couture, ateliers, formations).
- Étude du marché local à Cenon et sur la métropole : identification des besoins des entreprises, collectivités et particuliers.
- Définition des cibles prioritaires (B2B, B2C, institutionnels).

B. Développement Commercial et Prospection (Mois 2 & 3)

- Création d'outils de prospection : plaquette commerciale, argumentaires, offres types.
- Prospection active (téléphonique, emailing, rendez-vous physiques) auprès des entreprises locales (textile, RSE, cadeaux d'affaires) et des collectivités.
- Participation aux réseaux d'acteurs économiques locaux (clubs d'entreprises, chambers consulaires).

C. Partenariats et Événementiel (Mois 3 & 4)

- Identification et sollicitation de nouveaux partenaires financiers ou techniques.
- Organisation d'événements de lancement ou de portes ouvertes pour promouvoir les ateliers de Cenon.
- Suivi de la relation client et fidélisation des premiers contrats signés.

D. Reporting

- Mise en place d'un tableau de bord commercial (nombre de contacts, taux de transformation, CA généré).
- Rédaction d'un rapport de stage avec préconisations stratégiques pour la poursuite du développement.

3. Profil Recherché

- Formation : Étudiant(e) en École de Commerce, IUT Techniques de Commercialisation, Master en Développement de Projets ou ESS.
- Compétences :
 - Excellentes capacités rédactionnelles et de communication orale.
 - Maîtrise des outils bureautiques et idéalement d'un CRM.
 - Autonomie, organisation et force de proposition.
- Savoir-être :
 - Sensibilité forte aux enjeux d'insertion sociale et professionnelle.
 - Aisance relationnelle et capacité à s'adapter à des interlocuteurs variés (du grand compte à la personne en réinsertion).

4. Ce que nous vous offrons

- Du sens : Contribuez concrètement à l'insertion professionnelle et linguistique de personnes éloignées de l'emploi.
- De l'autonomie : Un stage « terrain » où vous serez force de proposition sur la stratégie à mener.
- Un environnement bienveillant : Une équipe passionnée et un cadre de travail stimulant à Cenon.
- Un tremplin : Une expérience significative en développement commercial dans le secteur de l'ESS, très valorisée sur un CV.

5. Candidature

Merci d'envoyer votre CV et une lettre de motivation expliquant pourquoi le commerce au service du social vous intéresse à : contact@metiers-a-tisser.org