

Annonceur	BATIR RH
Référence	BA-CDR-MT-L
Contrat	CDI
Expérience	1 à 3 ans
Fonction	Recrutement
Localisation	Ile-de-France
Statut	Cadre



Votre mission :

Bâtir RH recherche pour l'un de ses clients, un constructeur national de maisons individuelles, Chargé de Développement (H/F) #Recrutement dans la région de Versailles (78).

En lien direct avec le Directeur du Développement du groupe, vous aurez les missions suivantes:

Prospection et sélection de candidats

- Prospecter pour trouver des candidats à la franchise (petites annonces dans les médias spécialisés, cvthèques, participation à des foires et des salons...).
- Analyser les candidatures au regard des profils et critères définis dans le cadre de la politique de développement de l'enseigne.
- Recevoir les candidats pré-sélectionnés pour une présentation de l'enseigne (concept, culture d'entreprise, contrats de franchise...), tester leur motivation et valider leur profil au regard des critères définis par l'enseigne (compétences en gestion et en vente, profil psychologique, capacités financières...).

Montage du projet de franchise

- Faire réaliser des études socio-économiques préalables soit en interne, soit par des prestataires externes (potentiel de chalandise, analyse de la concurrence...).
- Suivre le projet de compte d'exploitation prévisionnel en collaboration avec le candidat franchisé.
- Soumettre le projet de candidature pour validation économique et financière à la direction du développement, sur la base des études préalables et documents de faisabilité.

Accompagnement du futur franchisé dans la réalisation de son projet

- Assister le futur franchisé lors de la signature des baux ou des actes de propriété de la future agence et lors des demandes de financement bancaire (aide à la préparation des dossiers).
- Suivre le futur franchisé lors des travaux d'aménagement (respect des engagements de devis et de délais), des premières commandes, du lancement de la publicité...
- Accompagner le franchisé jusqu'à l'ouverture de l'agence.

Système d'information et suivi des indicateurs de développement du réseau

- Utiliser au quotidien l'outil de gestion de relation client
- Faire un reporting des indicateurs au directeur du développement.

Votre profil :

Idéalement de formation Bac+3 à Bac+5 dans les domaines du Commercial ou des Ressources Humaines, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le domaine du Recrutement, en Cabinet ou Entreprise du monde de la Construction.

Des compétences techniques

- Compétences commerciales : prospection, entretien de vente, conclusion...

Chargé de Développement (H/F) #Recrutement

<http://recrutement.batir-rh.fr/offre-emploi-917.html>

- Connaissance des réseaux d'enseignes, de la franchise et de l'environnement de l'immobilier et de la construction.
- Connaissances en gestion et comptabilité commerciales, capacité à analyser un compte d'exploitation et un business plan d'activité commerciale.
- Bonne vision des perspectives de développement commercial, du marché et de la concurrence.

Des qualités personnelles

- Très bonnes aptitudes relationnelles : sens de l'écoute, capacité d'adaptation à des profils d'interlocuteurs très divers, capacité à soutenir le candidat franchisé lors des étapes importantes du projet (création d'entreprise, signature du contrat de franchise, ouverture de l'agence).
- Capacité à travailler en autonomie, ténacité face aux difficultés.
- Rigueur et méthode dans la conduite d'un projet.
- Aptitude à porter et à défendre un projet, sens de l'argumentation.
- Aptitudes pédagogiques pour transmettre la culture de l'enseigne au franchisé.