



L'aventure Vélogik...

Réseau professionnel et expert de la maintenance cycle, Vélogik garantit la fiabilité et la sécurité de flottes de vélos depuis 2008. L'entreprise est porteuse de valeurs fortes (l'humain, l'expertise, la passion) et œuvre au quotidien pour une société inclusive et respectueuse de l'environnement. Leader de la maintenance BtoB, le groupe déploie ses activités dans différents domaines : la maintenance agile à destination des particuliers, la formation et l'insertion, la création de solutions digitales.

Pour nous accompagner dans notre développement, nous sommes à la recherche de nouveaux talents partout en France !

Pourquoi Vélogik a besoin de vous ?

Dans le cadre du développement de son activité « Management + Maintenance » Vélogik recherche son Responsable développement Commercial pour sa filiale Management + Maintenance.

Au sein de l'équipe Management + Maintenance dédiée à la gestion de flotte de vélos, et sous la responsabilité fonctionnelle de la Directrice du Développement, vous participez à différentes missions visant à détecter de nouvelles opportunités d'affaires pour la filiale.

Ces missions vous amèneront à travailler avec différents niveaux d'interlocuteurs et typologies de clients (Collectivités, organismes de mobilité, gestionnaires de flottes...) et avec les équipes opérationnelles en charge de l'exploitation des services.

Mission 1 : Assurer des actions d'avant-vente et relations publiques

- Assurer une veille concurrentielle des appels d'offres sur les segments identifiés
- Rencontrer les parties prenantes (élus, techniciens, partenaires...) en amont de la réponse aux marchés ciblés
- Identifier les prochains services vélos et les approcher
- Détecter de nouveaux besoins et acteurs grâce au réseautage
- Répondre aux demandes entrantes, conseiller les interlocuteurs, vérifier qu'une réponse a bien été apportée et relancer
- Rédiger des propositions tarifaires avec les opérationnels
- Conseiller les prospects en amont pour influencer sur le cahier des charges

Mission 2 : Répondre à des marchés publics et propositions de sous-traitance

- Faire le lien avec les différentes parties prenantes pour apporter la meilleure réponse (sous-traitant / fournisseurs / partenaires / associations...)
- Piloter la réponse chiffrée des marchés en cours avec l'aide de la DAF
- Être garant de l'expertise opérationnelle (challenge des coûts de production, de mise en œuvre, des risques)
- Participer à la réponse rédactionnelle des marchés
- Gérer la relation administrative et contractuelle
- Contribuer à structurer la démarche de RAO
- Participer aux phases de négociation



Mission 3 : Aider au pilotage des marchés gagnés et aux extensions de périmètre

- Réaliser le brief aux opérationnels
- Co-piloter le démarrage avec le client et les équipes opérationnelles
- Contribuer à la gestion de la relation avec le client en phasant les différentes étapes, préparant les supports (revue de contrat), relançant les différents acteurs
- S'assurer de la mise en place de la relation contractuelle
- Epauler les opérationnels sur la mise en place des différentes phases

Mission 4 : Nourrir la réflexion marketing et communication

- Contribuer au benchmark de la concurrence des projets en cours
- Participer à la réflexion stratégique sur les offres
- Détecter les nouveaux segments de marché à approcher et les éventuels freins au développement
- Réaliser les différents supports nécessaires au lancement des segments choisis
- Remonter les informations du terrain
- Représenter la société lors d'événements extérieurs

Le.la collaborateur.rice idéal.e

Vous vous retrouverez dans les éléments ci-dessous :

- Homme / femme de terrain, vous savez allier pragmatisme et stratégie
- Vous avez le gout du challenge, un excellent relationnel et aimez l'idée de proposer des solutions
- Vous préférez travailler en équipe et aimez échanger avec d'autres, pour faire avancer des projets
- Vous avez une approche solution et aimez faire passer des messages
- Vous avez un profil entrepreneurial, êtes résilient.e et force de proposition
- Vous savez qu'un développement de marché ne peut se faire sans y mettre une énergie adéquate
- Vous êtes orienté.e résultats

De formation école de commerce, ou relations publiques vous bénéficiez d'une première expérience dans une fonction de développement. Idéalement sur de la réponse a des marchés publiques.

Si vous êtes sensible à la mobilité durable, vous êtes la personne qu'il nous faut !



Vélogik attache une grande importance à sa Responsabilité Sociétale et Environnementale et s'engage à ce titre à recruter à compétence égale, des travailleur(se)s en situation de handicap et des personnes en insertion professionnelle.

Pour découvrir notre politique de confidentialité [cliquez ici](#).

Salaire : Package fixe + variable – selon profil

Modalité : CDI

Disponibilité : Dès que possible

Localisation : Lyon

Contact : envoyez un message à candidature@velogik.com

