



Stage : Chargé.e de développement commercial et mécénat

Les Ateliers de l'Audace est une association agréée chantier d'insertion. Depuis 2020, sur Lyon, nous formons des personnes éloignées de l'emploi aux métiers de mécanicien.ne vélo à travers un parcours d'insertion.

Basée sur l'économie circulaire, l'activité s'organise à travers la récupération, le démontage, la réparation et la vente de vélo. Le siège de l'association est basé au 141 rue Pierre Corneille - Lyon 3e et s'est récemment doté d'une extension : le VELCROC, bistro-vélo, au 18 quai Sarrail (Lyon 6e). Les AdA ambitionnent de se développer sur le territoire de la région Auvergne Rhône-Alpes, dans toute la France et pourquoi pas jusqu'aux frontières de la galaxie.

NOTRE IMPACT

- En **4 ans**, nous sommes passés de 5 bénévoles à **37 salarié.e.s.**
- **75%** de nos salariés en insertion trouvent un emploi ou une formation après leur passage aux ateliers.
- Plus de **3000 vélos** ont pu être sauvés des déchetteries et réparés.
- Nous avons développé pas moins de **30 projets** autour du vélo et de la solidarité, travaillé avec passion aussi bien avec les plus grands noms de la mobilité que les structures sociales de notre quartier.

MISSIONS PRINCIPALES

Le chargé de développement commercial et partenariat aura trois missions :

1. **Établir un benchmark concurrence** de nos prestations de réparation et de notre gamme *Accessoires*
2. **Développer la gamme d'accessoires** (analyse de l'existant, sourcing de nouveaux produits, amélioration de la mise en avant des produits)
3. Assister la Responsable Développement dans **l'élaboration d'une stratégie de levée de fond**

1. Établir un benchmark concurrentiel

- Identifier nos concurrents directs et leurs avantages concurrentiels potentiels
- Comparer nos principales prestations en termes de prix / garantie / délais
- Identifier les prestations / accessoires proposés par nos concurrents que nous pourrions développer
- Identifier nos avantages concurrentiels par rapport à la concurrence

2. Développer la gamme Accessoires

- Commercialiser de nouveaux accessoires :
 - Identifier les nouveaux accessoires à commercialiser
 - Chiffrer le potentiel de vente
 - Identifier les fournisseurs
 - Déterminer les prix de vente et créer les fiches article dans notre logiciel de caisse
- Améliorer la mise en avant des accessoires : travail sur les présentoirs et les affiches prix
- Analyser les ventes et chiffrer l'impact de l'élargissement de la gamme

3. Participer à l'élaboration de la stratégie de levée de fond

- Incrémenter la base de données "prospects" existante
- En partenariat avec la Responsable Développement :
 - Formaliser une offre et un discours de cause
 - Elaborer un support de présentation à destination des prospects
 - Bâtir un plan de collecte

PROFIL

- Forte motivation pour le domaine commercial
- Qualités relationnelles et sens de l'écoute
- Autonomie et organisation
- Goût du travail en équipe
- Intérêt pour le monde associatif

CONDITIONS DE TRAVAIL

- Stage à temps plein : 35h du lundi au vendredi
- Télétravail possible 1 jour par semaine (lundi)
- Lieu de travail : 45 rue de la Part-Dieu – Lyon 3eme
- Gratification : minimum légal (environ 650€ /mois)
- Prise en charge 50% de l'abonnement de transport en commun

ET LA SUITE ?

Un CV et une lettre de motivation sont à adresser à Priscillia PETITJEAN, directrice par mail : candidature@ateliersdelaudace.fr

→ Stage à pourvoir dès que possible