



Accélérateur
de l'intégration professionnelle
des personnes étrangères

OFFRE D'EMPLOI

Développeur·se commercial·e confirmé·e

F/H

CDI – Temps plein – Lyon

Créée en 2017 à Lyon, YOON France est une association loi 1901 à but non lucratif, ancrée dans l'économie sociale et solidaire. Elle agit pour favoriser l'intégration professionnelle durable et choisie des personnes de nationalité ou d'origine étrangère en France. D'un côté, YOON accompagne chaque année en moyenne 500 personnes dans leur recherche de travail, de l'autre, sa mission auprès des entreprises est de les aider à devenir **plus inclusives et à développer davantage de mixité au sein de leurs équipes**.

YOON les accompagne par des missions de conseil, formation et sensibilisation pour faire évoluer leurs pratiques de recrutement, d'intégration et de management, afin qu'elles sachent mieux **recruter, accueillir et fidéliser des collaborateurs de nationalité ou d'origine étrangère**.

Pour accélérer le développement de cette activité de conseil, formation et accompagnement auprès des entreprises, YOON recherche un·e développeur·se commercial·e confirmé·e.

En étroite collaboration avec la Direction générale, vous prenez en charge le développement commercial auprès des entreprises : prospection, rendez-vous, compréhension et cadrage des besoins, propositions commerciales, négociation, signature et fidélisation.

Nous recherchons une personne qui aime le contact, la vente de prestations de conseil et surtout le terrain : rendez-vous de prospection, événements et réseaux professionnels feront partie intégrante du poste.

Vos principales missions

Développer de nouvelles opportunités commerciales

- Identifier et prospecter de nouvelles entreprises.
- Activer les réseaux de YOON : entreprises partenaires, bénévoles, alumni et réseaux économiques locaux.
- Participer activement aux événements et réseaux professionnels : RH, RSE, dirigeants, entreprises engagées...
- Développer les opportunités issues des recommandations et demandes entrantes.
- Piloter le cycle de vente complet, du premier contact à la signature.
- Suivre son pipeline, ses relances et ses objectifs commerciaux.

Comprendre les besoins et construire les propositions

- Conduire les rendez-vous de découverte et qualifier les besoins.
- Questionner, écouter, reformuler et cadrer la demande du client.



Accélérateur
de l'intégration professionnelle
des personnes étrangères

- Construire des propositions adaptées parmi les offres de conseil, formation et accompagnement de YOON.
- Présenter, négocier et défendre les propositions jusqu'à la contractualisation.
- Faire évoluer les offres et argumentaires à partir des retours du terrain.

Développer et fidéliser les clients

- Entretenir une relation régulière avec les entreprises clientes.
- Suivre leur satisfaction et identifier de nouveaux besoins.
- Développer le réachat et la recommandation.
- Valoriser les témoignages et références clients.
- Proposer, lorsque cela est pertinent, les différentes formes de partenariat avec YOON : mécénat financier, mécénat de compétences, journées solidaires.

Contribuer aux missions et au développement collectif

En lien avec la Direction, la chargée de communication et la commission Entreprises :

- contribuer aux outils et supports commerciaux ;
- participer à la promotion des offres, formations, webinaires et événements ;
- partager les retours clients et opportunités identifiées sur le terrain ;
- contribuer, selon votre expérience, à la réalisation de certaines missions de conseil, formation ou accompagnement auprès des entreprises.

À terme, vous pourrez être amené-e à accompagner ou encadrer un profil commercial junior.

Profil recherché

Expérience et savoir-faire

Vous avez :

- 3 à 5 ans d'expérience en développement commercial BtoB ;
- la connaissance des enjeux RH, recrutement, management, RSE, diversité et inclusion.
- une expérience significative dans la vente de prestations intellectuelles : conseil, formation, accompagnement ou services BtoB ;
- l'expérience de cycles de vente comprenant prospection, découverte, proposition, négociation et closing ;
- l'habitude d'échanger avec des dirigeants, responsables RH, RSE, Diversité & Inclusion ou managers ;
- une excellente maîtrise du français, à l'oral comme à l'écrit ;
- une bonne maîtrise des outils bureautiques, collaboratifs, commerciaux et de LinkedIn.

Une expérience dans la réalisation de missions de conseil ou de formation sera également appréciée.



Accélérateur
de l'intégration professionnelle
des personnes étrangères

Savoir-être

Nous recherchons une personne :

- motivée par la finalité sociale du projet de YOON et son organisation hybride ;
- dynamique, entrepreneuriale et orientée résultats ;
- avec un réel goût pour la prospection et le terrain ;
- dotée d'une grande qualité d'écoute et d'un bon sens commercial, persévérante dans la prospection et les relances ;
- capable d'adopter une posture à la fois rassurante et cadrante, à l'aise avec des interlocuteurs variés ;
- autonome, organisée et rigoureuse ;
- capable de travailler dans une petite équipe aux moyens limités, avec agilité et esprit d'initiative.

Sera un plus

- Expérience de consultant·e, formateur·trice ou réalisation de missions auprès d'entreprises.
- Connaissance des dispositifs de formations tout au long de la vie en France (formation initiale, continue, générale ou professionnelle, VAE, VAP), des acteurs et dispositifs emploi, insertion et sociaux
- Connaissance du tissu économique et des réseaux professionnels lyonnais.
- Expérience du mécénat et des partenariats entreprises.
- Maîtrise de l'anglais et d'autres langues.

Objectifs et conditions

L'objectif est de contribuer à faire de l'activité entreprises un pilier durable du modèle économique de YOON, avec un objectif de 180 K€ de signatures en 2027 puis 280 K€ en 2028.

CDI – temps plein – poste basé à Lyon.

Télétravail possible selon l'activité. Présence terrain importante. Activités ponctuelles en soirée.

Rémunération : 29 K€ bruts annuels fixes + 5 % de variable déplafonné, renforcé en cas d'atteinte des objectifs annuels.

Mutuelle et transports pris en charge à 50 % + forfait mobilité durable.

Pour candidater

Merci d'envoyer votre CV et vos motivations à Maïa Bourreille, Directrice générale : maia@yoonfrance.com - Objet : [Candidature Développeur·se commercial·e]

Date limite de réception des candidatures : 18/10/2026 - démarrage dès que possible.