

# FICHE DE POSTE “CHARGÉ.E DE MISSION COMPOSTAGE DE PROXIMITÉ”

NOM DE L'ASSOCIATION
Humus & associés
SECTEUR / SERVICE
Animation – Convention ÉCLAT
POSITION DANS L'ORGANIGRAMME
Sous la responsabilité de la direction et en étroite collaboration avec les responsables de pôle et les autres salarié-es
SPÉCIFICITÉS DU POSTE
Date de prise de fonctions souhaitée au lundi 2 octobre 2023 Contrat à Durée Indéterminée Temps complet – 35h Travail ponctuel le soir et le week-end Déplacements sur le secteur régional ponctuels
QUALIFICATIONS ATTENDUES
Diplôme niveau bac ou bac+2 et plus en lien avec le poste Expérience significative dans le compostage de proximité Formation « Guide Composteur ». La formation « Maître Composteur » serait un plus Permis B indispensable
CLASSIFICATION
Groupe : Échelon C position 3 Coefficient : 300
MOYENS MIS À DISPOSITION
Bureau situé à Toulouse Mise à disposition d'un téléphone portable Véhicule de l'association pour les déplacements professionnels
FINALITÉ DE L'EMPLOI
<b>Objectifs de la mission :</b> La personne chargée de mission « compostage de proximité » participe à des missions de conseil, d'accompagnement et de mise en œuvre des projets de compostage des déchets organiques auprès des usagers (collectifs, collectivités, entreprises...).

Elle déploie la mise en œuvre de la stratégie dans le cadre des activités Compostage Autonome en Établissement (CAE) de l'association en veillant au respect de l'identité et de l'image d'Humus & associés. Elle gère et développe un portefeuille de clients et prospects, recueille les besoins clients et propose des offres commerciales adaptées. Elle présente l'offre de sa structure aux clients, argumente et répond aux interrogations et objections.

Par son action, elle développe l'activité : elle identifie les opportunités, organise et pilote la réalisation des contrats. Elle pérennise la relation client et met en valeur les références de la structure pour développer le portefeuille client.

Au-delà de ses missions, elle participe activement à la vie de la structure, notamment en animant des actions de sensibilisation sur la thématique de la prévention et de la gestion de proximité des biodéchets, compostage et jardinage zéro déchet.

### MISSIONS PRINCIPALES

- Animer des ateliers compostage ou jardinage zéro déchet en fonction d'un déroulé pédagogique établi, pour un client identifié
- Concevoir des déroulés pédagogiques et développer de nouveaux outils pédagogiques en fonction de besoins identifiés
- Diagnostiquer, installer et suivre des sites de compostage de proximité (collectifs, collectivités, entreprises)
- Transmettre des savoir-faire liés au compostage collectif
- Créer une dynamique de réseau et accompagner les habitants ou référents (personnes relais volontaires) pour permettre une sensibilisation des usagers du site de compostage
- Assurer une réponse adaptée aux demandes clients dans le cadre des activités CAE
- Fidéliser et développer le portefeuille client
- Rechercher de nouveaux clients en vue d'acquiescer de nouveaux contrats

### DOMAINES D'ACTIVITÉS / ACTIVITÉS PRINCIPALES

#### Réalisation des actions de Compostage de proximité

- Réaliser la prestation dans le respect des clauses contractuelles et des critères définis avec le client et/ou la direction
- Assurer la planification et la coordination d'une prestation / intervention
- Informer le client de son avancement dans la prestation / intervention (diagnostic, installation, suivi)
- Assurer le suivi d'une installation : réaliser éventuellement les préconisations consécutives à la prestation (après le retour d'expérience des usagers)
- Évaluer les résultats de la prestation
- Assurer le reporting, gérer les tableaux de bord

#### Déploiement des actions de CAE

- Mettre en œuvre sur le terrain les accompagnements de CAE
- Développer et animer un réseau de partenaires susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects.
- Suivre le traitement d'une commande projet client
- Veiller à la bonne qualité du service rendu /du produit vendu et à la satisfaction du client.
- Identifier des partenaires et équipementiers afin de répondre aux besoins clients

### Prospection commerciale des actions de CAE

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité
- Participer à la définition du plan d'action commercial, des objectifs, des moyens
- Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection
- Décrocher des rendez-vous pour se présenter et promouvoir l'offre de services / produits
- Analyser les besoins clients et les traduire en proposition commerciale

## COMPÉTENCES / CAPACITÉS REQUISES

### “Savoirs”

#### Connaître :

- Les outils pédagogiques d'animation de l'éducation populaire
- L'environnement, la législation et les politiques (compostage, développement durable, etc...)
- Des techniques d'animation de groupe
- Les techniques du compostage et du jardinage zéro déchet
- Les réglementations et techniques en vigueur dans sa spécialité ou son secteur
- Des techniques de communication écrite et orale
- Connaissances des logiciels de gestion de la relation client (CRM/GRC)

### “Savoir-faire”

- Utiliser les méthodes appropriées de l'ingénierie d'animation
- Créer une dynamique de groupe et d'échanges favorisant les apprentissages
- Identifier et évaluer des compétences
- Réguler les relations au sein d'un groupe
- Évaluer une action d'animation
- Transmettre de la connaissance et des savoir faire
- Élaborer des propositions techniques et méthodologiques par rapport à un besoin
- Analyser une situation dans un environnement (établir un diagnostic au regard du contexte et des enjeux, proposer une solution d'intervention)
- Élaborer des préconisations, proposer des solutions et scénarii d'amélioration dans

son domaine de compétences

- Assurer une veille de l'évolution de ses connaissances techniques et théoriques afin de maintenir une pratique adaptée à ces évolutions.
- Prioriser et planifier sa propre charge de travail et organiser son travail au sein d'une équipe en tenant compte de la planification de l'ensemble des activités du service et dans le respect des règles et des processus établis
- Identifier les acteurs et analyser les facteurs de réussite d'un marché
- Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires dans son domaine
- Analyser une demande et définir les besoins d'un client
- Répondre à un appel d'offres dans le respect des procédures de la consultation
- Élaborer un plan ou un programme et une méthodologie d'intervention adaptées aux besoins d'un client
- Utiliser et suivre un processus, une procédure, une réglementation spécifique à son domaine d'intervention
- Rédiger et mettre en forme des notes, documents et /ou rapports, relatifs à son domaine de compétence

#### “Savoir-être”

- Esprit d'équipe et sens collaboratif
- Prise de recul / distanciation
- Discrétion / confidentialité
- Diplomatie : sens de l'écoute, de la relation et de l'adaptation aux interlocuteurs
- Adaptabilité et disponibilité
- Pédagogie
- Organisation, rigueur
- Prise de décision
- Esprit d'initiative

### MODALITÉS DE CANDIDATURE

Envoi CV et lettre de motivation à [direction@humusetassocies.org](mailto:direction@humusetassocies.org)

Réponse attendue au plus tard le **dimanche 10 septembre**

Les entretiens se dérouleront dans la semaine du **lundi 18 au vendredi 22 septembre** en présentiel dans les locaux de l'association