



CAP SCIENCES RECRUTE EN CDI

Un/Une assistant(e) commercialisation/ administration des ventes

RATTACHE AU POLE	Service Sciences.live
REFERENT	Directrice Education

FINALITE

Cap Sciences développe depuis ce printemps le programme « Sciences.live », projet de médiation scientifique à distance innovant. Ce format permet à des établissements scolaires, depuis leurs classes de faire vivre une expérience interactive en direct à leurs élèves avec un médiateur pour découvrir ou approfondir des thématiques scientifiques variées. Cap Sciences porte ce projet d'envergure en association avec les 4 autres centres de sciences de Nouvelle-Aquitaine. L'ambition de Sciences.live, via sa plateforme web, est de créer un service universel d'intérêt général qui contribue à une meilleure égalité des chances sur les territoires. L'assistant administration/commercialisation a pour mission de :

- Contribuer à l'installation de la plateforme et ses services
- Promouvoir la plateforme Sciences.live
- Commercialiser les ateliers Sciences.live
- Contribuer à l'évolution des offres mise en ligne sur la plateforme Sciences.live

MISSIONS

1 – Contribuer à l'installation de la plateforme et de ses services

En 2024-2025, Cap Sciences met en place les moyens humains et matériels pour installer la plateforme, la marque et les services de Sciences.live. Dans ce cadre, l'assistant de projet participe :

- A l'élaboration d'un plan marketing de lancement de façon à installer la notoriété du service (en lien avec la direction et des sous-traitants)
- Au suivi des relations avec les établissements scolaires partenaires
- A la conception des documents de présentation

2 – Promouvoir la plateforme Sciences.live

- Assurer la prospection de cibles potentielles, les enseignants, en accord avec le plan marketing défini, le service communication et la direction
- Diffuser les documents de présentation auprès des réseaux identifiés à l'échelle régionale et nationale.



- Organiser et/ou participer à des événements de promotion
- Maîtriser les offres proposées pour pouvoir assurer les 3 points précédents
- A terme, participer à la recherche de partenaires privés financeurs du service Sciences.live

3 – Commercialiser les ateliers Sciences.live

- Participer aux démarches de prospection commerciale
- Traiter les demandes, établir les devis en fonction des besoins
- Assurer le suivi commercial des commandes d'ateliers et la gestion/administration des ventes de Cap Sciences/Sciences.live selon le process défini (validation des devis, confirmation des séances d'ateliers, planification, facturation)
- Assurer la gestion des calendriers des rendez-vous en ligne (des studios Sciences.live situés sur différents sites)
- Suivre la gestion administrative des dossiers en lien avec le service comptabilité

4 – Contribuer à l'évolution des offres mises en ligne sur la plateforme Sciences.live

- Assurer un reporting qualitatif et quantitatif régulier des activités participant à l'évaluation et l'évolution du service
- Participer à la mise en place d'une démarche d'amélioration continue de la plateforme et des ateliers avec les différentes parties prenantes (internes et partenaires)
- Etre force de proposition concernant l'évolution des offres et du service global

DOMAINES DE COMPETENCES

1 - Compétences spécifiques

- Communication et commercialisation d'offres de services
- Maitrise de l'établissement des devis, de l'administration des ventes et des règles comptables de base
- Planification

2 - Compétences transverses

- Travail en équipe
- Communication
- Aisance numérique (outils informatiques et web) et téléphonique
- Fiabilité et rigueur administrative



SPECIFICITES DU POSTE

1 – Périmètre du poste

- Le H20 de Cap Sciences
- Déplacements occasionnels (frais de déplacements pris en charge)

2- Relations internes

- Avec la direction Education
- Avec la direction administrative et financière (comptabilité)
- Avec le service communication
- Avec le service des publics (accueil, animation)

3 - Relations externes

- Partenaires de Culture scientifique :
 - o Les CCSTI régionaux (Espace Mendes France à Poitiers, Récréasciences à Limoges, Lacq Odysée à Mourenx et Pau)
 - o Les producteurs et animateurs de futures offres (CCSTI hors région, acteurs de culture scientifiques variés...)
- Partenaires institutionnels :
 - o Les services de l'Education Nationale
 - o Les Etablissements scolaires spécifiques, partenaires du programme
 - o Les Etablissements scolaires « clients » du programme
 - o Les collectivités territoriales
- Partenaires privés :
 - o Publicitaires, médias
 - o Partenaires privés potentiels : entreprises, fondations d'entreprises...



CAP SCIENCES
Découvrons ensemble

Profil recherché

Niveau Bac+3 minimum dans les domaines du marketing et du développement commercial

Expérience minimum d'un an sur des postes similaires de marketing / développement commercial / administration des ventes

Positionnement statutaire du poste

- Convention collective ECLAT
- Groupe D – Coefficient 305

Avantages sociaux

- Tickets restaurant
- Prise en charge de la mutuelle par l'employeur à hauteur de 70%
- Prise en charge à 50% de l'abonnement transports en commun ou prime vélo
- Divers avantages sociaux proposés par le CSE : chèques vacances, chèques culture...

Prise de poste souhaitée au plus tard décembre 2024.

Envoyer candidature (CV + lettre de motivation) à service.rh@cap-sciences.net, copie c.domenc@cap-sciences.net avant le 25 octobre 2024. Préciser dans l'objet du mail : Candidature assistant Sciences.live.