



Les métiers des permanents en ETTi

### Pratiques d'intégration d'un nouveau salarié permanent

Profil idéal du salarié-e permanent chargé-e de la recherche de missions et de la mise en délégation du public



Cofinancé par l'Union Européenne

## Le chargé-e de la recherche de missions et de la mise en délégation du public

### Appellations

Commercial/ Chargé d'accompagnement et de développement/ Chargé de projets et d'accompagnement

### Ses activités spécifiques

- Vendre des prestations de délégation de TT.
- Prendre des parts de marché.
- Proposer du conseil RH en SST: propositions d'une meilleure intégration des salariés au moment de la prise de poste. Intermédiation. EPI, rythmes de travail, conditions, ...
- Recruter, mener des entretiens, analyser les compétences des intérimaires.
- Comprendre les contraintes et le rythme de l'accompagnement socioprofessionnel de certains publics.
- Adapter l'offre commerciale. Elle est là pour porter un projet et non faire du volume.
- Construire son argumentaire commercial autour de la SST à partir des atouts de l'accompagnement de l'ETTi.
- Accompagner l'EU à identifier ses besoins en compétences pour utiliser les services de l'ETTi pour accéder à un public formé avec les compétences attendues.

### Ses connaissances

- Connaissance des secteurs d'activités, des typologies de métiers sur lesquels délèguent l'ETTi.
- Connaissance de l'entreprise.
- Connaissance du terrain et des partenaires.
- Logique de partenariat entre l'ETTi et l'EU: partenariat RH/ GPEC. Dimension de GPEC. Connaissance sur la formation continue, les dispositifs de formation, pour le recrutement.
- Avantages de recours aux ETTi (bonus-malus). Utiliser le travail temporaire au bénéfice de l'inclusion.
- Connaissance concernant les critères du public visé par l'ETTi.
- Connaissance du taux d'encadrement et ce qu'il recouvre.
- Connaissance du public en insertion : les typologies.
- Connaissance des mécanismes de l'insertion professionnelle.
- Argumentaire SST avec l'EU : prévention des AT, en fonction de la taille de l'EU, les moyens mis en œuvre ne sont pas les mêmes.



## Ses compétences techniques et procédurales

- Techniques de prospection commerciale.
- Analyse des besoins.
- Techniques de communication auprès de l'entreprise.
- Techniques d'accompagnement.
- Techniques d'évaluation des compétences professionnelles.
- Ajustement du discours entreprise, de l'offre commerciale. Illustration par des exemples.
- Bon positionnement car urgence de la production de l'EU. Répétition du discours.

## Ses savoirs-être et compétences comportementales

- Gestion des tensions avec les fonctions de l'accompagnement du public sur nos métiers.
- Bon relationnel. En décalage entre l'environnement interne de l'ETTi et externe.

