

Créé par Dhollandia en 2001 ; **Hydroparts** (Effectif 20 personnes – CA : 2,8millions d' €) est le spécialiste de la pièce de rechange pour les hayons élévateurs.

Dotée de services d'assistance 24h sur 24, la société assure des interventions sur l'ensemble du territoire national en s'appuyant sur un réseau de réparateurs.

Distributeur de pièces multimarques, **Hydroparts** conseille ses clients et gère en son magasin environ 3000 références de pièces accessibles via internet ou sur appel téléphonique. Son service formation dispense le savoir -faire nécessaire aux monteurs, réparateurs, contrôleurs ou utilisateurs.

Ses clients sont multiples : utilisateurs –transporteurs ; réparateurs ; monteurs; distributeurs de pièces pour véhicules utilitaires et industriels,

Dans le cadre d'un remplacement et pour assurer son expansion avec le lancement d'un réseau de Franchisés, **Hydroparts** recrute son :

### Responsable Formation et Développement

Pédagogue-Gestionnaire-Développeur

(Basé au siège de Saint Paul les Dax ou bien en Home-Office à Bordeaux ou Toulouse)

#### Mission :

- Sous la responsabilité du directeur d'établissement, le responsable formation définit, construit et pilote la politique de développement des compétences des salariés et des partenaires en lien avec la stratégie globale de l'entreprise.
- Après s'être familiarisé avec les modules existants, il diagnostique et Identifie les axes de formation à développer en adaptant ou créant les contenus. en fonction des évolutions technologiques du secteur.
- Il doit assurer une veille réglementaire sur l'ensemble des obligations légales, techniques et qualitatives (UTAC) liées aux Hayons Elévateurs
- Il évalue le niveau de l'équipe de techniciens itinérants et des franchisés pour accompagner leur montée en compétences tant sur l'aspect technique que commercial. (60% de son temps dédié aux techniciens internes- 40% aux franchisés)
- Le responsable formation anime lui-même des sessions pédagogiques (8-10 personnes)
- Interlocuteur privilégié des chefs d'entreprise franchisés, Il étend et commercialise la gamme de prestations proposées Pour le bon exercice de ses responsabilités, des déplacements toute France sont à prévoir. (environ 60% du temps effectif).
- Il met en place un système d'évaluation permettant de mesurer la pertinence des actions de formation menées : tests à la fin des sessions de formation, évaluation " à chaud " et " à froid ", mesure de l'évolution des performances de l'entreprise à court et moyen terme...
- Il supervise la bonne coordination des plannings (Convocation/information des participants, locaux...) et gère le budget associé aux sessions de formation.

### Profil :

- Issu d'une formation supérieure BAC + 2 Technique / Commerce, vous justifiez d'une expérience professionnelle réussie d'au moins 3 ans dans une entreprise du secteur automobile ou au sein d'un organisme de formation.
- Idéalement vous avez eu l'opportunité de mettre en pratique vos connaissances en hydraulique, pneumatique et/ou électricité en intervenant sur le terrain.
- Dans ce rôle complet et polyvalent, vous alliez compétences techniques et aptitudes commerciales.
- Créatif et attentif à vos collègues et clients, vous comprenez parfaitement leurs besoins et savez leur proposer des solutions adaptées  
Bon communicant, à l'écoute de sa hiérarchie et pédagogue, vous vous inscrivez dans un travail d'équipe

### Rémunération et avantages :

Possibilité de travailler en home office sur Bordeaux ou Toulouse  
Véhicule-Téléphone-Ordinateur portables  
Une structure adossée au leader du marché, offrant une dynamique évolutive  
Rémunération fixe + variable indexé sur les ventes de formations