

Commercial Terrain Formation Professionnelle Continue - H/F

CLASSIFICATION : Niveau 6 - Chargé d'activité

TYPE DE CONTRAT : CDI

LIEU DE TRAVAIL : Ecole Pratique - 1 rue Saint-Sébastien
13006 Marseille

AFFICHAGE : juillet 2021

POSTE A POURVOIR : dès que possible

ACTIVITES PRINCIPALES

Rattaché(e) à la Direction Appui au développement des Compétences - DADC, vous serez, dans votre domaine d'activité, chargé(e) de :

- ❖ Prospection et développement du chiffre d'affaires d'un portefeuille de clients et prospects PME et ETI
- ❖ Mise en place des accords-cadres avec ces clients
- ❖ Rédaction des réponses aux demandes de formation Plan de Développement des Compétences de ces clients
- ❖ Ingénierie pédagogique pour les projets de formation sur mesure
- ❖ Collaboration avec les formateurs référencés pour l'organisation de ces projets
- ❖ Gestion du suivi administratif, logistique et qualitatif des dossiers de formation de ces clients
- ❖ Elaboration et suivi des TBB et réalisation du reporting auprès de la DADC
- ❖ Réponses aux appels d'offres privés et publics
- ❖ Conseil et orientation des clients sur l'offre globale
- ❖ Participation par son action et aux côtés des différents services au développement de la notoriété et de l'offre globale
- ❖ Participation aux actions de promotion et de communication organisées (événements, salons, réunions clients/fournisseurs)

PROFIL

- Formation supérieure +2/4 minimum complétée par une expérience en vente de services d'au moins 5 ans dans le développement commercial BtoB d'activités similaires
- Maîtrise de la relation commerciale, bonne connaissance des entreprises et du tissu économique local
- Connaissance de la législation de la formation professionnelle
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Capacité à travailler en mode projet
- Qualité d'écoute, esprit d'analyse et de synthèse
- Maîtrise des outils bureautiques
- Capacité utilisation des technologies Digitales dédiés à la formation
- Aisance rédactionnelle
- Autonomie et sens de l'initiative
- Capacités de gestion des priorités, sens du service et capacité à travailler en équipe
- Orienté résultat et satisfaction client

Votre contact recrutement :
candidatures@cciamp.com