

## COMMERCIAL-CHARGE DE RELATIONS ENTREPRISES (H/F)

Référence : 210109

### NOTRE CLIENT :

Notre client est un acteur majeur de la formation professionnelle continue en France. Au sein de son agence en fort développement, vous avez la charge de l'offre de formation. Basé(e) à Clermont Ferrand, vous rayonnez sur les deux départements (63 et 43).

### CONTEXTE DU POSTE :

Dans le cadre de son développement, notre client recherche son/sa :

#### **Commercial(e) et chargé(e) des relations entreprises (H/F)**

Rattaché(e) à la fois à la responsable du développement et à la direction d'agence de Clermont-Ferrand, **vous assurez la promotion et la vente des produits et services auprès des entreprises, des particuliers et financeurs, notamment les offres de formation en apprentissage que vous êtes chargé de développer dans votre périmètre territorial.**

**Poste situé à Clermont-Ferrand (Puy de Dôme).**

**Poste en CDD de 6 mois suivi d'un CDI temps plein 35H.**

### DESCRIPTION DU POSTE

#### **Missions principales :**

- Développer, suivre, maintenir et promouvoir l'offre de formation en apprentissage,
- Gérer un portefeuille client,
- Analyser et comprendre les attentes ou les besoins des clients/prospects et leur proposer une solution personnalisée,
- Mettre en place des campagnes de promotion et événements,
- Recevoir et renseigner les publics (jeunes, entreprises, scolaires) en agence ou en visioconférence,

- Assurer la rédaction des devis et participer aux appels d'offres.

## PROFIL IDÉAL

**De formation supérieure (Bac+2 minimum) dans le domaine commercial ou de la formation, vous disposez d'une expérience confirmée dans le développement commercial et maîtrisez les caractéristiques de la formation professionnelle et de l'apprentissage.**

### Savoir-faire :

- Technique de vente et de négociation commerciale idéalement dans le domaine de la formation,
- Connaissance du secteur de la formation professionnelle et de ses acteurs,
- Capacité à conseiller, analyser et répondre aux demandes des partenaires/clients (BtoB, BtoC),
- Maîtrise des outils bureautiques,
- Bonne connaissance du bassin d'emploi.

### Savoir-être :

- Rigueur et sens de l'organisation dans le suivi des projets,
- Fibre commerciale, aisance orale et via les outils numériques,
- Force de conviction, capacité à argumenter et à convaincre,
- Esprit d'équipe et sens des responsabilités,
- Respect des délais et des procédures.

## RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES :

Ce poste est rémunéré **25900 € brut annuel** + primes.

**Le poste est à pourvoir début mars 2021.**

### CONTACT :

Guy Lavocat, NS Management

Tel. 06 62 14 96 21

Mail : [guy.lavocat@ns-management.fr](mailto:guy.lavocat@ns-management.fr)