

PROFIL DE POSTE : Commercial – Chargée d'affaire et de la relation clientèle

Le Poste

Profil de poste : Commercial – Chargée d'affaire et de la relation clientèle

Contrat : Contrat d'apprentissage

Tutorat : Le Directeur Commercial et Financier

Lieu : Paris 8^{ème}

Horaire : 37h30 / Semaine (9h-17h30) soit 2h30 sup / semaine (à récupérer en RTT)

Rémunération : Selon grille rémunération contrat d'apprentissage + intéressement sur les ventes

Avantages : Tickets restaurants, chèques Kadéos, mutuelle et prévoyance, participation au Transport

Niveau d'étude et expérience : Minimum Bac + 3 avec expérience sur un poste similaire
OBLIGATOIRE

Critères de sélection : Se passionne pour la vente de prestation de service et l'univers de la formation + avoir le sens des affaires + être volontaire et investi.e + avoir envie d'évoluer

PERSPECTIVES : Poste à pourvoir à l'issue du contrat d'apprentissage ou renouvellement pour cursus supérieur

A propos de l'entreprise

L'histoire d'Anim&Com consultant devenu CFA

Depuis 2012, Anim&Com consultant propose des formations ludiques et innovantes dans des domaines variés : petite-enfance, technique d'animation, médico-social, sanitaire, communication, retour à l'emploi, etc...

Anim&Com dispense des formations en Ile-de-France, mais ses consultant(e)s peuvent aussi se déplacer sur l'ensemble du territoire national à la demande. Leurs formations, disponibles en inter-entreprises, en intra-entreprise et à distance, s'adressent à tous les publics et à tous types d'organisation, sans exception : chefs d'entreprise, directeur(trice)s de structures, jeunes de quartiers, étudiant(e)s, ou parents isolés.

L'équipe d'Anim&Com consultant est à votre disposition pour concevoir des modules de formations sur-mesure en fonction de vos besoins spécifiques. Leurs offres sont flexibles et s'adaptent à vos préoccupations quotidiennes.

Une équipe à votre écoute

Les formateurs et formatrices d'Anim&Com consultant se distinguent par leur disponibilité, leur flexibilité et leur réactivité. Ils sont à votre écoute et sont là pour vous accompagner, et ce, à tout moment du processus de formation.

L'équipe d'Anim&Com se compose de profils différents. Chaque formateur et chaque formatrice ont des compétences multiples, variées et transversales : sanitaire et médico-social, environnement, psychologie, gérontologie, animation, éducation, social, communication, commerce, enfance, petite enfance, insertion professionnelle, sanitaire, adolescence, audit, conception de projet, diagnostique de territoire, culture, handicap, sport...

Une pédagogie active et participative

Le but des formations d'Anim&Com consultant est que les enseignements dispensés pendant les formations répondent bien à la problématique de leurs stagiaires. L'apprenant(e) est placé au cœur de la formation pour lui permettre d'en être acteur(trice) et non pas un(e) simple observateur(trice). Le déroulement de la formation est élaboré pour que l'apprenant(e) se concentre sur son projet, grâce à ses acquis, ses objectifs et ses opportunités d'apprentissage. Anim&Com consultant fournit des supports pédagogiques de qualité et met ses stagiaires dans des conditions propices pour stimuler leur compréhension et leur apprentissage. Le but de l'intervenant(e) est de rassembler les connaissances des différents stagiaires pour les réorganiser, et en faire profiter l'ensemble du groupe.

Par ailleurs, à la fin de chaque formation, les stagiaires sont interrogés au travers d'un questionnaire simple et rapide. Les résultats de ces enquêtes permettent à Anim&Com consultant de cerner les attentes et les besoins de son public et d'identifier les évolutions et améliorations à prévoir.

Un centre de formation des apprentis, mais pas que...

L'accompagnement que propose Anim&Com consultant va au-delà de la simple formation. En plus de transmettre des savoirs et des compétences, Anim&Com souhaite partager aux stagiaires, l'envie d'être acteur(trice) de leur vie, aussi bien au niveau professionnel que personnel. Anim&Com consultant est aussi là si vous avez besoin d'un suivi individualisé pour monter votre projet personnel et pour vous accompagner vers l'autonomie. Il a de nombreux partenaires dans le secteur de l'insertion, de la formation et de l'emploi comme par exemple le Pôle Emploi ou les missions locales. Anim&Com consultant bénéficie aussi d'un important réseau d'élus locaux. Soucieux de la vie des habitant(e)s, usager(ère)s des associations, des entreprises, des accueils de loisirs, et des écoles. L'équipe d'Anim&Com se rend disponible et présente sur le terrain afin de mieux appréhender les contextes environnementaux et sociaux professionnels.

Description de l'offre

Au sein de l'organisme de formation et CFA Anim&Com consultant le/la salarié.e assurera les missions ci-dessous sous la responsabilité directe de la Direction et indirecte du Responsable du pôle Commercial & Communication.

Recherche de nouvelles opportunités commerciales et développement commercial stratégique

- 1/ Répondre aux appels d'offres en partenariat avec la Responsable Administratif et Pédagogique
- 2/ Assurer une veille économique sur le marché afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales
- 3/ Collaborer au montage financier d'un plan d'action de formation de type cursus long par alternance

4/ Présenter et défendre le projet auprès des prospects et partenaires (collectivités territoriales, associations et entreprises), les transformer et négocier leurs contrats

Mise en oeuvre et coordination de la réalisation des projets commerciaux :

1/ Superviser et coordonner le travail d'une petite équipe de vendeur.euse.s, chargé.e.s de relation clientèle

2/ Assurer un soutien à l'équipe en charge de la commercialisation et se positionner en leader des différents projets commerciaux

3/ Accompagner et former en étant exemplaire et force de vente

4/ Suivre et contrôler le déroulement des projets, l'exécution des échéanciers et le respect de la stratégie commerciale définie en équipe en faisant des points complets et réguliers avec l'ensemble ds acteur.rice. concerné.e.s

L'indispensable :

Nous recherchons une personne fortement impliquée dans la croissance commerciale de l'entreprise en assurant un travail de prospection et de développement du réseau (client.e.s et partenaires). En animant ce réseau, il.elle renforce le portefeuille client.e.s et optimise l'offre technique de l'entreprise.

Son rôle est plus commercial :

* Prospection de nouveaux client.e.s, recherche développement du réseau de prescripteurs commerciaux. Intervention sur les phases de négociation, en appui des équipes commerciales. - Négociation de contrats et d'éventuels renouvellements.

* Communication auprès des client.e.s sur les nouvelles offres de service de l'entreprise : nouvelles prestations, évolutions.

En collaboration avec l'équipe en charge de la réalisation, il.elle suit la réalisation, mais son rôle est avant tout de développer le portefeuille clientèle de l'entreprise.

Profil recherché

Compétences requises

Bonne connaissance du fonctionnement d'une entreprise et de la culture entrepreneuriale

Connaissances des techniques de gestion de projet (expression des besoins, planning, cahier des charges...) et des différents outils associés

Compétences managériales à l'oral comme à l'écrit

Aptitudes professionnelles

Excellentes qualités relationnelles et de communication pour assurer une bonne gestion de la relation client

Leadership afin d'animer, motiver et mobiliser une équipe de collaborateur.rice.s

Qualités d'écoute pour comprendre les besoins des client.e.s et des prospects

Qualités d'organisation afin de définir les priorités d'action

Persévérance et bonne résistance au stress car les projets sont souvent soumis à des contraintes fortes (financières, délais)

Sens de la négociation et de la diplomatie pour interagir avec différents interlocuteur.rice.s

Flexibilité et disponibilité car les imprévus sont nombreux

Force de conviction et d'argumentation pour convaincre tant en interne qu'en externe

Sens des délais et du résultat afin d'évaluer et d'optimiser le temps et les moyens nécessaires pour la réalisation des différents étapes du projet

Adaptabilité afin de collaborer avec l'ensemble des membres de l'entreprise

Esprit d'anticipation pour détecter et évaluer les problèmes pouvant perturber le bon déroulement du projet

Qualités essentielles attendues

o Communication écrite : rédiger et organiser tous type de document + Excellente expression orale et rédactionnelle

o Maîtrise des outils de bureautique (Google drive, Word, Excel, PowerPoint...), texteur et tableur

o Utilisation des modes de communication et de progiciels (tel, messagerie, agenda électronique – Trello, Digiforma, Jenji, etc ...)

o Aptitude à travailler en équipe, capacité d'organisation, gestion des priorités

o Autonomie, sens de l'initiative, maîtrise de soi, capacité à travailler dans l'urgence

o Rigueur, organisation et autonomie + Dynamisme et réactivité + Qualité d'adaptation

o Confiance en soi et en ses capacités + Expériences de travail en équipe réussie

o Ponctualité et investissement + Chargé.e d'affaires - Responsable commercial