

PROFIL DE POSTE Responsable commercial de la formation et de l'apprentissage

Profil de poste : Responsable commercial de la formation et de l'apprentissage

Contrat : Contrat d'apprentissage

Tutorat : Le Directeur Commercial et Financier

Lieu : Paris 8ème

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

À PROPOS DE L'ENTREPRISE

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...

Le CFA Anim&Com dispense des formations en France, en Ile-de-France, et sur Paris essentiellement. Nos formations, disponibles en inter- entreprises, en intra-entreprise, en individuel se déroulent en présentiel, en distanciel et en semi-distanciel. Elles s'adressent à tous les publics et à tous types d'organisation, sans exception : chef.fe.s d'entreprise, directeur.rice.s de structures, jeunes de quartiers, étudiant.e.s, ou parents isolés

Une équipe à votre écoute

L'équipe d'Anim&Com se compose de profils différents. Chaque formateur et chaque formatrice a 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.rice et non pas un.e simpleobservateur.rice. 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 ré-orgarniser, 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.

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

- Répondre aux appels d'offres en partenariat avec la Responsable Administratif et Pédagogique
- Assurer une veille économique sur le marché afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales
- Collaborer au montage financier d'un plan d'action de formation de type cursus long par alternance
- Présenter et défendre le projet auprès des prospects et partenaires (collectivités territoriales, associations et entreprises), les transformer et négocier leurs contrats

MISE EN ŒUVRE ET COORDINATION DE LA RÉALISATION DES PROJETS COMMERCIAUX

- Superviser et coordonner le travail d'une petite équipe de vendeur.euse.s, chargé.e.s de relation clientèle
- Assurer un soutien à l'équipe en charge de la commercialisation et se positionner en leader des différents projets commerciaux
- Accompagner et former en étant exemplaire et force de vente
- 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

COMPÉTENCES REQUISES

- Bonne connaissance du fonctionnement d'un OF-CFA ou OPCO et de la culture entrepreneuriale en général
- 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 et QUALITÉS ESSENTIELLES ATTENDUES

- Qualités d'organisation afin de définir les priorités d'action
- Excellentes qualités relationnelles et de communication pour assurer une bonne gestion de la relation client
- Force de conviction et d'argumentation pour convaincre tant en interne qu'en externe
- Adaptabilité afin de collaborer avec l'ensemble des membres de l'entreprise
- Maîtrise des outils de bureautique (Google drive, Word, Excel, PowerPoint...), texteur et tableur
- Aptitude à travailler en équipe, capacité d'organisation, gestion des priorités
- Autonomie, sens de l'initiative, maîtrise de soi, capacité à travailler dans l'urgence
- Ponctualité et investissement

Anim&Com consultant : www.animetcom.fr 24 rue de Constantinople – 75008 Paris – Tél. : 01 45 22 70 64 Courriel : administration@animetcom.fr N° SIRET : 879 493 609 00017 – Code APE 8559A

Pour vous inscrire veuillez envoyer un mail à l'adresse suivante :
consultant@animetcom.fr