

CHARGE.E DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL.E

Dans le cadre d'un remplacement au sein de la Direction Commerciale du Conservatoire National des Arts et des Métiers en Auvergne Rhône-Alpes, le/la chargé.e de développement commercial aura en charge de promouvoir et de commercialiser l'offre de formation régionale du Cnam Auvergne Rhône-Alpes auprès des entreprises et du public.

Les principales missions

Missions Entreprises

- ✓ Assurer le suivi du portefeuille clients de son secteur ;
- ✓ Assurer la prospection auprès des entreprises de son secteur ;
- ✓ Etablir les réseaux nécessaires auprès des relais et prescripteurs présents sur son secteur ;
- ✓ Répondre aux demandes des entreprises hors secteur qui le (la) sollicitent ;
- ✓ Assurer la découverte des besoins de ses clients / prospects et présenter des propositions commerciales permettant d'y répondre, en lien avec les unités chargées d'en assurer la production ;
- ✓ Accompagner l'entreprise jusqu'à la mise en œuvre des propositions ;

Missions Elèves

- ✓ Informer et conseiller les différents publics par le biais des canaux mis en place (Salons, JPO);
- ✓ Assurer le sourcing des candidats pour les filières dont il/elle a la charge par le biais d'actions de promotion de nos parcours auprès d'établissements d'enseignement supérieur ;
- ✓ Assurer le suivi et l'accompagnement des prospects et des candidats jusqu'à la finalisation de leur inscription ;
- ✓ Mettre en œuvre les actions nécessaires afin d'assurer l'ouverture des formations programmées ;

Missions Transverses

- ✓ Mettre en œuvre les actions commerciales et / ou d'informations nécessaires à la bonne réalisation de ses missions, en lien avec les unités et services concernés ;
- ✓ Mettre en œuvre les actions nécessaires afin d'assurer l'ouverture des formations programmées ;
- ✓ Assurer la mise à jour de tout système d'information et s'assurer de sa fiabilité.

Profil

Vous êtes diplômé(e) de niveau BAC +3 / +5 spécialisé en en COMMERCE, VENTE, MARKETING ou équivalent et avez une expérience d'au moins 2 ans en sur des fonctions commerciales de préférence en organisme de formation ou en agence de recrutement/intérim.

Vous maîtrisez les outils bureautiques et digitaux (**pack office, CRM type Zoho ou Salesforce**).

Vous êtes doté.e d'une capacité à analyser rapidement les demandes et à proposer des solutions pertinentes, Vous êtes autonome, bienveillant.e, possédez l'esprit d'équipe, le sens de l'accueil, du service client et avez développé un goût pour la prise de parole en public, l'animation de groupe et savez maîtriser quelques techniques d'entretiens individuels et collectifs.

Alors ce poste est fait pour vous, n'attendez plus et venez rejoindre notre équipe dynamique !!

Des déplacements à la journée sont à prévoir (visites lycées et entreprises, siège social...)