

CONSEILLER.ERE COMMERCIAL.E EN FORMATION H/F

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 Conseiller.ère Commercial.e en Formation 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

- ✓ Animer et suivre de manière approfondie et individuelle les contacts intéressés par les programmes jusqu'à leur intégration définitive : Emails et appels téléphoniques entrants et sortants, rendez-vous en face à face,
- ✓ Conseiller les prospects sur les formations les plus pertinentes par rapport au projet professionnel ainsi que sur les dispositifs de financement de la formation,
- ✓ Organiser des événements pour mettre en avant les formations : webinar de présentation, réunions d'informations,
- ✓ Accompagner les participant.es et/ou les entreprises dans la constitution du dossier de candidature et leur proposer des solutions de financement,
- ✓ Être présent.e sur des événements de promotion des programmes (salon, portes ouvertes,),
- ✓ Présentation des candidatures au Directeur du programme,
- ✓ Inscription des participant.es aux formations et suivi de leur dossier avec participation à l'intégration sur la formation (réception des bulletins d'inscription, vérification des documents de financement, gestion des demandes de CPF sur l'outil de la caisse des dépôts, validation de l'entrée en formation.),
- ✓ Reporting régulier sur son activité commerciale : suivi des objectifs, mise en place d'actions correctives si besoin en lien avec le service marketing, analyse des écarts par rapport à A-1, proposition d'actions si besoin,
- ✓ Suivi des candidatures sur le CRM interne et création des formations,
- ✓ Développement d'actions réseaux,
- ✓ Participation à l'analyse quantitative et qualitative des programmes,
- ✓ Participer à la refonte et l'analyse des programmes,
- ✓ Coordonner les liens avec le service marketing, coordination pédagogique, direction des programmes, ADV.

Profil

Issu.e d'une formation Bac+4/5 commercial minimum.

Vous maîtrisez les outils informatiques (office, outlook, web), les systèmes d'information et les réseaux sociaux professionnels, et une connaissance CRM serait très appréciée.

Vous êtes doté.e d'un esprit d'analyse et de synthèse et maîtrisez les techniques commerciales.

Vous avez une faculté d'autonomie mais aimez également travailler en équipe.

Doté.e d'une grande aisance relationnelle, vous êtes à l'aise dans le contact, et, fort.e d'un grand sens du client (interne et externe), vous appréciez les challenges, le service et l'accompagnement.

Avec un grand sens de l'organisation et de la rigueur, vous faites preuve d'une adaptabilité aux éléments changeants et aux contraintes organisationnelles.

Vous êtes connu.es pour votre esprit d'initiative et votre force de proposition.

Si vous vous reconnaissez et pensez bénéficier de ces nombreuses qualités, alors ce poste est fait pour vous, n'attendez plus et venez rejoindre notre équipe dynamique !!

Envoyez-nous vos candidatures à l'adresse suivante :

recrutement@lecnam-rhonealpes.fr