

Chargé(e) de développement apprentissage H/F

Le **CNAM** (Conservatoire national des arts et métiers), est un établissement d'enseignement supérieur dédié à la formation professionnelle tout au long de la vie. Il offre des formations continues et en alternance du bac +1 au bac +8. Ces formations sont ouvertes à tous : aux salariés, aux travailleurs indépendants, aux jeunes, aux demandeurs d'emploi, et aux personnes en retour à l'emploi.

Le **CNAM Auvergne-Rhône-Alpes** est aujourd'hui en pleine croissance et vient répondre aux besoins et problématiques actuelles du marché de l'emploi.

Nous recherchons aujourd'hui un(e) chargé(e) de développement apprentissage pour intégrer le service **Commercial** de notre département **Apprentissage**.

Le(la) chargé(e) de développement apprentissage aura en charge la promotion et la commercialisation de l'offre Alternance du CNAM Auvergne Rhône-Alpes auprès des entreprises et du public, dans le respect de la stratégie commerciale.

- **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 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 des lycées et des établissements d'enseignement supérieur,
- Mettre en place des actions visant au placement des élèves en entreprise : Coaching, ATRE, Job dating etc.,
- Assurer le suivi et l'accompagnement des prospects et des candidats jusqu'à la finalisation de leur inscription.

- **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 un reporting hebdomadaire de son activité auprès de son manager,
- Assurer la mise à jour du CRM.

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

Les missions c'est important, l'équipe et l'environnement de travail aussi !

Nous sommes une équipe à taille humaine. Nous comptons actuellement une trentaine de collaborateurs sur notre site de Lyon. Nous avons à cœur nos valeurs qui sont l'inclusion, la promotion sociale, et l'innovation. Nous tâchons de les faire vivre au sein de notre établissement tant pour les salariés que pour les étudiants.

PROFIL

Vous êtes diplômé(e) du supérieur en Commerce ou Vente.

Vous avez une première expérience réussie sur des fonctions commerciales, de préférence dans une agence de recrutement/intérim ou un organisme de formation.

Vous avez le sens du service client et avez un bon relationnel.

Vous êtes dynamique, doté(e) d'une certaine autonomie et adaptabilité.

Alors ce poste est fait pour vous !

Dans le cadre de notre politique diversité et égalité, toutes nos offres de poste sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Type d'emploi : CDI

Temps de travail : 35h ou 37h avec 12 RTT

Disponibilité : Dès que possible

Localisation : Lyon 7ème, Métro Jean Jaurès

Salaire : 31k annuel sur 13 mois

Avantages :

- 13^{ième} mois
- Tickets restaurants (60% employeur)
- Participation transports en commun (50% employeur)
- Mutuelle (90% employeur) + Prévoyance (100% employeur)
- Accord de télétravail allant jusqu'à 2 jours par semaine sur la base du volontariat