



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-secteur-formation-f-h-3>

Business developer secteur formation F/H

Description

Nous recrutons pour un de nos partenaires du secteur de la formation un commercial en formation continue.

Vos missions :

· Assurer en autonomie le développement commercial des 2 départements Aisne et Oise :

– Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publiposté, évènementiel...), à partir d'un fichier que vous devrez qualifier et/ou d'un ciblage, conformément au plan d'action commercial.

– Actualiser et exploiter le fichier clients.

– Assurer le suivi commercial de la clientèle.

· Commercialiser les produits de formation adaptés aux besoins des clients sur les 2 territoires :

– Prendre ses rdv pour rencontrer les responsables formation et/ou tous les acteurs décisionnaires en matière de Formation Continue pour vendre les solutions intra entreprise

– Analyser la demande du client/prospect ou susciter la visite d'un expert.

– Rédiger et présenter une offre de formation cohérente en liaison avec les responsables pédagogiques, dans le respect des contraintes budgétaires.

– S'approprier les argumentaires de vente de Laho Formation Continue

– Assurer de façon assidue la relance des projets envoyés

– Conseiller et accompagner le client dans sa recherche de financements.

– Rédiger et transmettre des cahiers des charges de Formation intra entreprise au responsable pédagogique.

· Valoriser l'offre inter-entreprises :

– Saisir toutes les opportunités d'inscription de salariés d'entreprises aux formations inter et les transmettre au commercial sédentaire

– Définir le calendrier des formations intra entreprise avec le client/prospect, en relation avec le responsable pédagogique et les formateurs

– Participer à l'évolution des produits en fonction de l'évolution du besoin des

Organisme employeur

Bridge RH & Associés

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

02722, SOISSONS, SOISSONS,
France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

16 octobre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au

15.11.2025

entreprises.

- Promouvoir l'offre « produits

Qualifications

- Vous justifiez d'une réelle expérience dans la vente de service BtoB ou BtoC.
- Résilience, ténacité, rigueur et forte capacité de travail.
- Autonomie dans la gestion commerciale d'un territoire
- Capacité à convaincre et à négocier-Culture du résultat.
- Ouverture vers les NTIC