



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-f-h-24>

Chargé de développement commercial F/H

Description

Votre mission si vous l'acceptez... est d'animer un portefeuille de prospects étudiants pour vos programmes de formation. Via une approche et un accompagnement personnalisé, votre rôle est de transformer les prospects en étudiants/apprenants intégrés.

Rattaché au Responsable de votre pôle au sein de la Direction Commerciale et Admissions, vous travaillez en synergie avec vos homologues ainsi que la Direction marketing.

Parmi vos missions, on note :

- Prospection commerciale
- Promouvoir l'offre de services d'Audencia en entrant en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels/emails entrants, SMS/What's App, journées portes ouvertes, salons, forums, visites d'établissement, webinaires, conférences...). Ceci passe par un ciblage précis des événements susceptibles de générer de nouveaux prospects
- Développer et animer une communauté de prescripteurs (coachs, direction d'établissements...)
- Développer et animer la communauté des ambassadeurs (recrutement, suivi...).
- Développement commercial /Conseil
- Échanger avec les prospects et/ou clients en vue de comprendre leurs besoins (notamment lors des journées portes ouvertes, forums)
- Présentation des formations par une prise de parole lors des visites dans les établissements ou lors de salons, forums
- Conseiller et orienter le prospect, afin de l'aider à effectuer son choix d'établissement
- Interagir à la fois avec les prospects (étudiants) mais également les décideurs associés tout en mesurant les besoins de chacun des partis et développer une relation de confiance
- En lien avec l'équipe marketing, contacter pro activement tous les futurs candidats potentiels identifiés pour les convertir aux formations
- Répondre aux sollicitations de préparations aux oraux.
- Organisation d'événements commerciaux (visites d'établissements, immersion, webinaires, conférences...).
- Suivi de portefeuille clients et Reporting (via le CRM).

Vous l'aurez compris, ces postes s'adressent aux profils qui sont à l'aise pour promouvoir des services, endosser une double casquette (conseil et vente), jouer avec leur posture (on n'approche différemment un étudiant d'un directeur d'établissement) et excellent en communication.

L'activité présente une saisonnalité. A ce titre, des déplacements réguliers en semaine et quelques disponibilités durant le WE (roulements au sein de l'équipe et avec récupération) sont à considérer sur la période octobre à mars.

Organisme employeur

ALKEMI RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

93070, ST OUEN, ST OUEN,
France

Date de publication

7 janvier 2025 à 12:05

Valable jusqu'au

06.02.2025

Qualifications

MEME SI NOUS NE RECHERCHONS PAS LE MOUTON A 5 PATTES, NOUS AVONS TOUT DE MEME DES EXIGENCES ! ...tout comme nous espérons que vous en avez pour votre futur poste et entreprise !

Nous aimons ressentir cette évidence d'avoir à travailler ensemble.

De notre côté, il se peut que nous ressentions cette ALCHEMIE si :

- Vous êtes issu-e d'une formation supérieure commerciale (ou le fruit de votre expérience)
- Vous présentez idéalement une première expérience en lien avec l'accompagnement, le conseil et la vente de services. Mais avant tout, c'est votre fibre commerciale et votre intérêt pour l'univers de la formation supérieure que nous irons chercher
- Motivé-e par l'atteinte de vos objectifs, vous faites preuve d'audace et de réactivité en cultivant la confiance et l'excellence
- Bon-ne communicant-e (aisance relationnelle et de représentation, prise de parole en public), on reconnaît souvent votre capacité à créer du lien, à convaincre tout comme à écouter et cerner les besoins des autres.
- Idéalement, on aimerait tout cela... mais sachez que nous sommes prêts à intégrer un profil qui ne coche pas 100% des cases et qui saura nous démontrer qu'un bon 80% + potentiel + motivation = une belle alchimie !

Conseils aux candidats

Cette offre vous questionne, vous attire ou vous séduit ? n'hésitez pas à postuler pour que nous puissions échanger ensemble.

Chez nous, pas d'artifice ! Soyez naturel et spontané... c'est le meilleur moyen de voir si notre client et vous, êtes faits pour travailler ensemble.

Nous vous garantissons un traitement attentif de votre candidature et disponibilité durant le process.

Processus de recrutement :

- Un premier entretien téléphonique de 45min avec ALKEMI RH
- Un entretien physique (idéalement) ou à défaut en visio d'environ 1h30 avec Frédéric (ALKEMI RH) assorti d'une évaluation (personnalité, motivation) en ligne.
- 2 entretiens chez AUDENCIA avec :
- Camille et Claire (manageuses recruteuses)
- Alexandre (Directeur)