



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-e-de-clientele-f-h-10>

Chargé.e de clientèle F/H

Description

Sous l'autorité hiérarchique du Responsable Entreprises et Branches Professionnelles, vous êtes acteur de la construction d'une stratégie de développement sur l'ensemble des marchés (Apprentissage, Plan de Développement des compétences, Professionnalisation) et des financeurs (Entreprises, OPCO etc.)

Vous assurez la déclinaison opérationnelle des plans d'actions commerciales des différents centres de formation d'Auvergne Rhône-Alpes en général et plus particulièrement du département de la Loire et la Haute-Loire.

Dans le cadre d'une offre de services globale (Formation, services associés, accompagnement, recrutement), adaptée, diversifiée et évolutive et au sein d'une équipe d'une vingtaine de collaborateurs commerciaux, le (la) chargée de clientèle :

- Construit la réponse client dans sa globalité, en coordination et en cohérence avec les lignes techniques compétentes (Direction des centres de formation), avec l'appui nécessaire aux différents acteurs de la ligne développement/direction des centres avec lesquels il (elle) collabore,
- Développe un portefeuille de clients/prospects (Grands comptes/Comptes intermédiaires PME/Artisans/Commerces/Agences d'emploi) en gestion d'appel entrants et sortants sur les secteurs principaux tels que Tertiaire, Industrie, Intérim, Bâtiment/Travaux publics,
- Identifie les enjeux clients et les projets de formation afin de leur faire la proposition technique et financière la plus adaptée,
- Réalise les devis/conventions, suit et relance ses propositions en autonomie,
- Assure la coordination des affaires placées sous sa responsabilité, du pré-projet au suivi de la position client (facturation - règlement - rendu compte client),
- Renseigne les actions commerciales de façon pertinente dans le CRM et assure le reporting de son activité,
- Anime l'action commerciale afin de fidéliser les comptes (Création et suivi de plans d'action en corrélation avec l'attendu des centres et de l'équipe commerciale régionale),
- Commercialise et met en œuvre les accords ou projets commerciaux conclus nationalement ou régionalement,
- Contribue à la réponse aux appels d'offres dans son champ de responsabilités,
- Assure un rayonnement de l'offre de formation AfpA en organisant la mise en œuvre des opérations de promotion et de communication de l'ensemble de l'offre AfpA par la collaboration avec la responsable-marketing et la ligne communication au niveau national et régional,
- Intègre une équipe de collaborateurs (Equipe commerciale, centre(s), ingénierie etc.).

Avantages :

Mutuelle prise en charge à 53 %

Repas : service de restauration sur site + prise en charge lors des déplacements

Travail hybride

35 heures sur 4 jours et demi

Programme d'intégration et tutorat par un commercial confirmé

Forfait déplacement quotidien pour trajet domicile/ travail ou abonnement aux transports en commun publics (remboursement à hauteur de 65%).

Organisme employeur

AFPA

Type de poste

Temps plein

Secteur

FORMATION CONTINUE
D'ADULTES

Lieu du poste

42218, ST ETIENNE, ST ETIENNE, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
31000 €

Date de publication

9 janvier 2026 à 08:02

Valide jusqu'au

08.02.2026

Qualifications

De formation commerciale (Bac+2 minimum), vous avez idéalement acquis une première expérience réussie de la vente de services B to B.

La connaissance du secteur de la formation professionnelle avec ses modes de financements est un atout supplémentaire

Doté(e) d'un esprit de conquête, animé(e) par le travail en équipe, vous savez également faire preuve d'autonomie et de force de persuasion.

Compétences recherchées :

Négociation et vente

Conduite et supervision de projets

Connaissance sur les sources d'informations sur l'environnement socio-économique régional

Capacités rédactionnelles

Connaissance du secteur de la formation