



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-daffaires-f-h-15>

Ingénieur d'affaires F/H

Description

2. CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

Les ressources à votre disposition :

- Un portefeuille clients existant, à développer avec des partenariats stratégiques.
- Un accompagnement stratégique et un cadre flexible.
- Des outils performants tels que **Monday** et **YPAREO** (leader en gestion de la formation).

Vos missions :

- **Recherche de nouveaux financements** : Identifier des subventions et opportunités liées aux réformes de la formation professionnelle.
- **Développement de partenariats** : Conclure des accords avec des OPCO, des entreprises, et des acteurs clés comme France Travail.
- **Piloter la performance** : Analyser la mise en place d'indicateurs clés de performance (KPI) dans des tableaux de bord commerciaux.
- **Stratégie de communication** : Accroître la visibilité de notre CFA en mettant en place des campagnes de marketing digital (SEO, email marketing).
- **Gestion des projets complexes** : Collaborer avec plusieurs parties prenantes pour garantir la réussite des projets.

Les bénéfices pour vous :

- Vous évoluez dans un secteur dynamique et en pleine croissance.
- Vous avez une contribution visible dans la transformation des entreprises via la formation.
- Vous travaillez avec une équipe bienveillante et passionnée, dans un cadre de travail flexible.

Le cadre de travail.

- Lieu : <https://urlr.me/T7n8G>
- Télétravail : selon les projets et les besoins. Nous prôtons l'adaptabilité !

Qualifications

3. PROFIL RECHERCHÉ

Hard skills :

- Minimum 5 ans d'expérience en gestion d'affaires, avec une spécialisation

Organisme employeur
FANFANI

Type de poste
Temps plein

Secteur
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Lieu du poste
06088, NICE, NICE, France

Salaire de base
35000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
25 septembre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
25.10.2024

dans la formation professionnelle.

- Connaissance approfondie des dispositifs de financement de la formation (CPF, alternance, subventions publiques).
- Connaissance des outils de prospections.

Pratique numérique :

- Maîtrise des outils CRM et logiciels de gestion de la relation client, ainsi que des outils de marketing digital.

Soft skills :

- Capacité à négocier et signer des partenariats stratégiques avec des OPCO et entreprises.
- Esprit entrepreneurial, leadership, et excellent sens de la communication.
- Autonome, rigoureux(se), et orienté(e) vers les résultats.