



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-placement-entreprises-f-h-2>

Responsable placement entreprises F/H

Description

Sous la responsabilité de la Directrice de la Relation Clients, vous pilotez et assurez le suivi des objectifs commerciaux sur le territoire (départements 59/02) en animant une équipe de chargés de clientèle formation. Vous garantisiez la mise en oeuvre et l'adaptation de la stratégie commerciale formation, dans une logique d'évolution des objectifs et d'optimisation de la performance.

Missions Principales :

- **Déployer** les plans d'actions commerciales pour transformer les ambitions stratégiques en résultats concrets sur le terrain.
- **Fixer** des objectifs clairs et atteignables aux conseillers, à la fois individuellement et collectivement afin d'assurer la structuration du sourcing, de la prospection et du placement en entreprise et en formation.
- **Animer et accompagner** quotidiennement les conseillers en insufflant un environnement de travail collaboratif et stimulant.
- **Analyser** les résultats de transformation des prospects et, dans une logique d'amélioration continue, **proposer** des actions correctives le cas échéant.
- **Identifier** les freins et **optimiser** l'efficacité pour que les conseillers disposent de conditions propices à la réussite.
- **Assurer** une supervision rigoureuse de l'activité pour piloter la performance avec précision, en s'appuyant sur un reporting fiable et une maîtrise des outils suivis.
- **Veiller** au bon respect des procédures et process afin d'assurer une cohérence et une efficacité dans chaque action menée.

Qualifications

- **Une formation supérieure en commerce, marketing ou gestion** vous apporte une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial et du management d'équipe.

Organisme employeur

CMA HDF

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES
ORGANISATIONS PATRONALES
ET CONSULAIRES

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication

30 septembre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

- **Une expérience réussie en animation d'équipe commerciale ou en accompagnement** vous permet d'évoluer efficacement dans un environnement en construction, où l'atteinte des objectifs et l'amélioration continue sont au coeur des enjeux.
- **La maîtrise de l'outil CRM** Salesforce est essentielle pour suivre et analyser l'activité avec soin, garantissant une prise de décisions éclairées.
- **Leadership, pédagogie et esprit d'analyse** sont des atouts majeurs pour fédérer votre équipe, structurer l'action commerciale et optimiser la performance commerciale.