

Fonction Conseiller commercial de la formation continue
Service suivi des entreprises - CMA 37
CDD 1 an

MISSION :

Prospecter les entreprises du département 37 pour identifier leurs besoins en formations collectives & individuelles puis leur vendre des solutions de formation issues du catalogue et/ou sur mesure.

FONCTIONS :

- Inscrit les participants aux sessions de formations courtes, qualifiantes et actions sur mesure de la CMA 37
- Complète et qualifie régulièrement sa base de données client (fichier Registre des Métiers + GRC anciens stagiaires...)
- Crée des argumentaires commerciaux adaptés à l'offre de formation et aux différentes cibles de clients: chef d'entreprise, conjoint collaborateur, salarié, demandeur d'emploi, particulier)
- Participe à l'élaboration des supports de vente: catalogue, brochures, flyers, site web, e-mailings, comptes réseaux sociaux
- Gère le référencement naturel & payant de l'offre de formation dans les médias appropriés
- Assure la relation client quotidienne par les post sur les réseaux sociaux, les appels entrants et sortants, le traitement de mails reçus et envoyés, l'envoi de courriers postaux en nombre et la réalisation d'entretiens clients à la Cma ou au sein de l'entreprise.
- Anime des événements à la CMA et externes pour promouvoir l'offre de formation (réunions d'information, salons, forums emploi...)
- Assure une relation efficace avec le service administratif chargé de mettre en œuvre les sessions de formation (financements, conventions, convocations des stagiaires, gestion des salles, suivis post-formation)
- Intervient régulièrement au début des stages de formation pour présenter la CMA et son offre de service.
- Fidélise les anciens stagiaires par des actions adaptées: relances, témoignages, parrainages...
- Participe à la construction de l'offre de formation courte & qualifiante.
- Crée et administre des outils de planification des formations tels que plannings...
- Contribue à la relation entre la CMA et les formateurs pour faciliter la gestion des programmations.
- Réalise des devis et accompagne les prospects dans leur démarche de financement Opcv, Conseil de la formation...
- Mesure régulièrement l'état des préinscrits et inscrits aux stages afin d'y remédier si besoin
- Savoir promouvoir largement l'offre de service globale de la CMA 37
- Assure une veille sur la concurrence et l'évolution des prises en charge OPCA...

PROFIL :

- Titulaire d'un Bac+2/3 en techniques de commercialisation
- Expérience de 3 ans minimum dans la vente de prestations de service, idéalement dans la formation
- Intérêt pour l'accompagnement des TPE/PME

QUALITES REQUISES :

Esprit d'initiative, organisé, réactif, à l'écoute et intérêt pour le développement personnel.

CONDITIONS :

- Recrutement pour septembre 2018
- Rémunération annuelle de 30 KE (à négocier selon expérience)

POUR POSTULER :

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à contact@cm-tours.fr
en précisant la référence: Commercial FC09/18