

Depuis 40 ans, l'IFRA, entreprise de l'économie sociale et solidaire, est un acteur de la formation présent sur la Région Auvergne Rhône Alpes et la Bourgogne Franche Comté. Membre du réseau Léo Lagrange Formation, l'IFRA œuvre pour la formation tout au long de la vie et participe au développement des individus. <https://www.ifra.fr/>

Intitulé du poste : Responsable Développement Commercial

Lieu(x) de travail : Vaulx-en-Velin (69)

Type de poste : CDI à temps plein

Rémunération annuelle brute : 31 entre 35 K€

Date : Janvier 2022

Avantages sociaux : Avantages sociaux : 6 semaines de congés payés, 5 jours de RTT, mutuelle d'entreprise, prise en charge transport, PEE

Convention : Convention collective Nationale des Organismes de Formation (CCNOF)

Diplômes : Niveau BAC + 3 souhaité (dans le secteur commercial serait un plus)

Expérience : Expérience dans le domaine de la formation professionnelle (et/ou une connaissance des modalités d'achat de formation serait un plus) et dans la prospection commerciale nombre d'année à préciser

Temps de travail : Temps complet

Catégorie :

Niveau :

Indice :

Salaire brut mensuel : entre 2583.33 et 2916.66 € Bruts sur 12 mois.

Avantages sociaux : Avantages sociaux : 6 semaines de congés payés, 5 jours de RTT, mutuelle d'entreprise, prise en charge transport, PEE.

Date : début janvier 2022.

Description du poste :

Missions :

Sous la responsabilité de la Direction Générale, vos principales missions sont les suivantes :

Contrôler et piloter l'activité commerciale

- Mettre en œuvre le plan d'action commercial en lien avec la stratégie commerciale définie par la direction générale
- Accompagner et animer l'équipe de chargés de sourcing dans la réalisation de leur mission

- Suivre l'identification, la prospection des partenaires et clients en lien avec les chargés de sourcing et de développement
- Suivre les actions et les résultats mensuels et annuels (tableau de suivi des indicateurs financiers engagés sur chaque zone) : traduction des ventes
- Veiller sur les tendances du marché de la formation en adéquation avec les axes

Gestion, suivi

- En lien avec les chargés de sourcing et de développement, identifier et analyser les besoins en prestations de formation des clients et proposer des solutions adaptées à leurs projets
- Assurer le bon fonctionnement du portefeuille clients entreprises : accompagner et conseiller les clients dans leur plan de développement des compétences, s'assurer de leur satisfaction et garantir leur fidélisation
- Optimiser l'organisation commerciale, le processus vente (adapter les argumentaires)
- Détecter les difficultés et les potentiels
- Suivre les dossiers et assurer le suivi qualité des prestations
- Suivre la satisfaction des clients et la relation client.
- Fidéliser et développer les ventes auprès des clients existants

Élaboration et suivi des offres de formation commercialisées

- Concevoir une offre de formation sur mesure, adaptée aux besoins identifiés et aux contraintes des clients en collaboration avec le service ingénierie et les managers d'activités territoriaux
- Analyser les résultats et établir des reportings réguliers

Participation à la stratégie de communication et marketing

- Assurer la promotion des différentes offres de formation IFRA : participer aux forums, salons et journées portes ouvertes, mettre en place et animer des opérations commerciales, etc
- Suivre la diffusion d'information pour promouvoir les prestations (module, action, dispositifs, ...), lancement de campagne de communication
- Participer à l'organisation d'événements réalisés au sein de l'IFRA et à des événements extérieurs
- Participer à l'élaboration de la communication des gammes produits
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'IFRA

Profil recherché :

- Une expérience de 2 ans minimum dans le domaine de la formation est requise.
- Connaissance des logiciels CRM et maîtrise outil bureautique
- Maîtrise des outils du travail à distance (SharePoint, Teams...)
- Vous possédez un fort tempérament commercial (enthousiasme, culture du résultat, persévérance...)
- Proactif(ve) et autonome
- Connaissance technique du pilotage d'équipe
- L'esprit d'équipe et l'échange font parties de vos valeurs.
- Vous avez à cœur de participer au développement de votre mission, et êtes force de proposition pour optimiser votre activité.

- Votre excellent relationnel et votre écoute vous permettront de créer des relations de qualité et d'être le/la représentant(e) de l'entreprise.

Candidature :

A adresser à Sandrine ALAIMO, Directrice des relations partenariales- sandrine.alaimo@ifra.fr