

Dans le cadre du développement d'une alliance de 3 centres de formation spécialisés dans l'enseignement des langues étrangères pour les professionnels, nous recherchons un profil commercial qui interviendrait de manière sédentaire pour le compte de ces 3 centres. L'objectif est de développer le portefeuille client et le suivi commercial des 3 centres de formation dans les régions suivantes précises : 90, 25, 39, 67, 68, 57, 55, 88 et 54.

Proposition de fiche de poste pour une commerciale sédentaire en auto-entreprise missionnée pour le compte de 3 centres de formation linguistique différents dans 3 régions différentes.

Mission

- Le/La commercial(e) sédentaire aura pour mission de prospecter par téléphone, assurer une présence commerciale auprès des clients et des prospects, effectuer du suivi commercial, recenser les besoins formation des entreprises, prendre des rendez-vous pour les dirigeants des 3 centres de formation, assurer une présence digitale avec l'aide de d'un outil professionnel. Elle utilisera un logiciel de prospection commerciale utilisé dans chaque centre.

Responsabilités

- **Prospecter** par téléphone pour obtenir des rendez-vous pour les dirigeants des 3 centres de formation,
- Assurer une **présence commerciale** auprès des clients et des prospects en présentant les offres de formation des centres,
- Effectuer du **suivi** commercial en relançant par téléphone les prospects et en maintenant un contact régulier avec les clients que ce soit avec l'outil téléphonique mais aussi via les réseaux sociaux professionnels,
- **Recenser les besoins** formation des entreprises en écoutant leurs attentes et en leur proposant des solutions adaptées,
- Assurer une **présence digitale** avec l'aide d'un outil en créant et en animant des groupes de discussion en publiant des articles et en interagissant et en créant du lien avec les membres du réseau susceptible d'être prospect ou client,
- Utiliser un logiciel de **prospection commerciale** utilisé dans chaque centre pour faciliter la gestion des contacts et des rendez-vous
- Participer à la **démarche d'amélioration continue** de l'offre de services en veillant notamment à l'obtention et au maintien des certifications (Qualiopi, Afnor) : analyser les appréciations et traiter les réclamations des clients, identifier les motifs d'insatisfaction et points d'amélioration lors des contacts auprès des clients ou prospects.

Profil recherché

- Minimum formation de niveau bac +3 : licence professionnelle dans le domaine de la vente du commerce ou de la relation client,
- Master en commerce marketing vente management commercial,
- Diplôme d'école de commerce,
- Expérience en prospection commerciale par téléphone depuis au moins 2 ans,
- Bonne connaissance du marché de la formation professionnelle,
- Capacité à travailler de manière autonome et à organiser son planning en fonction des besoins des 3 centres de formation,
- Maîtrise des outils professionnels de réseaux sociaux,
- Facilité d'adaptation aux logiciels de gestion commerciale,
- **Statut d'auto-entreprise,**

Compétences humaines requises

- Aisance relationnelle,
- Capacité rédactionnelle,
- Dynamisme autonomie,
- Organisation,
- Rigueur,
- Esprit d'analyse,
- Sens de la répartition,
- Force de proposition et de conviction,
- Ténacité,
- Travail en mode projet
- Polyvalence
- Capacité d'adaptation
- ... le sourire en plus

Conditions de travail

- Lieu de travail : au domicile de Le/La commercial(e) et dans les bureaux d'un des centres de formation (à convenir).
- Contrat de partenariat avec personne de statut auto-entreprise entre parenthèses 15 h par semaine (volume à affiner),
- Réunion, briefing hebdomadaire avec les dirigeants pour lancer la semaine de prospection
- Déplacement occasionnel dans les 3 régions pour rencontrer les dirigeants des centres de formation mais aussi des clients et des prospects à définir précisément,
- Montant horaire de la prestation en fonction du profil et de l'expérience,

Planning

- 5 h par semaine pour chaque centre de formation pour un total de 15h00 par semaine planification à définir

Coût horaire de prestation

- A convenir

Démarrage de la mission

- Septembre 2023 (date à définir précisément en fonctionne)

Information / contact / candidatures

Monsieur Mathieu LOOS

mail. mathieu.loos@a-propos.fr