

Etablissements publics ayant à leur tête des chefs d'entreprise élus, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) représentent les intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics. Elles contribuent au développement économique, à l'attractivité et à l'aménagement des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises. La CCI Hauts-de-France fédère le réseau consulaire régional dont les missions sont : connecter les entreprises, développer leur business ; gérer et développer de grands équipements portuaires et aéroportuaires, des écoles et organismes de formation.

VOS MISSIONS

Au sein de la Direction Régionale de la Formation, vous êtes rattaché au Directeur de l'antenne de formation de Laon.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Assurer la prospection d'un portefeuille prospects/clients défini :
 - Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publiposté, évènementiel,) à partir d'un fichier et/ou d'un ciblage conformément au plan d'action commercial.
 - Participer à l'élaboration des argumentaires techniques.
 - Actualiser et exploiter le fichier prospects/clients.
 - Assurer le suivi commercial de la clientèle.
- Commercialiser les produits de formation adaptés aux besoins des clients :
 - Prendre des rendez-vous avec les responsables formation des entreprises clientes et prospects
 - Rencontrer les responsables formation des clients/prospects
 - Présenter une offre de formation cohérente en liaison avec les responsables pédagogiques, dans le respect des contraintes budgétaires.
 - Analyser la demande du client/prospect ou susciter la visite d'un expert
 - Vendre les solutions inter et intra entreprise,
 - Conseiller Accompagner le client dans sa recherche de financements.
 - Rédiger et transmettre des cahiers des charges de formation intra entreprise au responsable pédagogique
 - Envoyer des propositions inter et intra entreprise
 - Définir le calendrier des formations intra entreprise avec le client/prospect en relation avec le responsable pédagogique
 - Proposer pour faire évoluer les produits de formation et leur commercialisation.
- Promouvoir l'offre « produits » du centre de formation : Participer aux salons, forums, ...



Poste à pourvoir le plus rapidement possible

STATUT

Agent de maîtrise assimilé cadre-

TYPE DE CONTRAT

CDI -

POSTE BASE à LAON

Déplacements réguliers à prévoir

VOTRE PROFIL / VOS POINTS FORTS

- De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente
- de services B to B et B to C.
- Maîtrise des techniques de vente et de marketing direct.
- Ouverture vers les NTIC.
- Capacité à convaincre et à négocier.
- Ténacité et rigueur.
- Culture de résultat
- Aisance relationnelle (dynamisme commercial) et esprit d'équipe.

L'ensemble de nos offres en ligne sur hautsdefrance.cci.fr

CANDIDATURE AVANT LE 25/02/20

Virginie WELKAMP
Responsable RH

v.welkamp@hautsdefrance.cci.fr

sous la réf :
FOR/LAON/0220