



Attaché commercial Formation Continue (H/F)

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.

Etablissement

Startévo

Poste basé/ Localisation

Saint-Omer

Poste à pourvoir

Dès que possible

Type de contrat

CDI

Contrat de droit privé

Statut

Agent de Maîtrise

Réponse candidature

31/05/2022

Contact RH

Brigitte MAHIEU

Responsable RH

b.mahieu@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce

22_LHD_STRTV_BM_01

vos missions

Au sein de la Direction Régionale de la Formation, vous êtes rattaché au Responsable Commercial Formation Continue. Vos principales missions :

- Assurer la prospection d'un portefeuille prospects/clients défini sur le territoire de l'Audomarois et du Littoral :
 - 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 sur le territoire :
 - Rencontrer les responsables formation des clients/prospects.
 - Analyser la demande du client/prospect ou susciter la visite d'un expert.
 - Présenter une offre de formation cohérente en liaison avec les responsables pédagogiques, dans le respect des contraintes budgétaires.
 - Vendre les solutions intra entreprise et valoriser l'offre inter en entreprise.
 - Conseiller et accompagner le client dans sa recherche de financements.
 - Rédiger et transmettre des cahiers des charges de Formation intra entreprise au responsable pédagogique.
- Promouvoir l'offre « produits » Formation Continue de CCI Hauts de France formation (salon, forums...).

votre profil / vos points forts

- De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de service BtoB ou BtoC.
- 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.