

Business Developer / Chargé de relations entreprises

MISSIONS

1. Stratégie Commerciale

Prospection et conquête de nouveaux partenaires
Recueil des besoins avec les partenaires
Développement, suivi et gestion du portefeuille clients
Accompagnement des clients dans le suivi des alternants
Développement de partenariats

2. Suivi des candidats

Suivi et sélection des candidats/apprenants avec notre équipe Sourcing
Organisation d'entretiens de positionnements de nos apprenants
Matching de nos offres en alternance avec nos candidats/clients

3. Pilotage

Gérer les relations avec les différentes parties prenantes
Accompagnement et suivi de nos apprenants lors de leur alternance
Optimisation de vos différentes actions sur nos outils en interne
Reporting de vos actions et objectifs auprès du Responsable commercial
Participation à l'élaboration et à l'amélioration des supports
Etablissement des contrats d'apprentissage

Profil

Titulaire d'un bac +2 minimum, vous justifiez d'une expérience similaire sur un poste de commercial
Vous avez un excellent relationnel (la coordination et la polyvalence sont de rigueur)
Vous adaptez votre niveau de discours en fonction des différents interlocuteurs (apprenants, entreprises, etc)
Vous n'avez pas peur d'appréhender différents outils informatiques

Nous recherchons avant tout quelqu'un de dynamique, de proactif et de très autonome!

Rémunération entre 40 et 45k à objectifs atteints

Ce poste est à pourvoir en CDI dès que possible au sein de nos bureaux situé dans le 92 à Antony, France.

Rémunération Fixe + primes

Mutuelle d'entreprise

PC portable + Téléphone portable

Remboursement à 50% du Pass Navigo

Avantages CE

Aline SANE

aline.sane@c3groupe.com