

Business developer SKALE (H/F)

PRESENTATION :

Groupe C3 activateur, certificateur et agrégateur de compétence ;

Acteur National de la formation professionnelle depuis 20 ans, le Groupe dispense ses services auprès de 700 entreprises et centres partenaires dans les domaines du commerce, de l'économie digitale et du pilotage d'entreprise. C3 développe son expertise du marché de la formation par la complémentarité de ses trois pôles d'activité :

- Le Pôle école propose des formations en alternance de Bac+2 à Bac+5 à travers ses deux marques incontournables : C3A et SKALE COLLABORATIVE BUSINESS SCHOOL ;
- Le pôle certification & réseaux certifie plus de 1500 apprenants par an en Bac+3 et Bac+5 avec 130 centres de formation partenaires dans toute la France ;
- Le pôle EdTech, fournisseur d'énergie éducative propose et dispense des cours et formations digitalisés pour des BTS à Bac +5 à travers la plateforme SKILLOGS.

Sa mission : **contribuer à remettre l'humain au cœur des enjeux de l'entreprise** en développant la culture de l'entrepreneuriat, de la lutte citoyenne et de la communication.

CONTEXTE

Sous la responsabilité du Responsable commercial :

- Vous êtes chargé de la gestion commerciale et du suivi des candidats pour les différents diplômes proposés par C3A (Bac+2) ou SKALE BUSINESS SCHOOL (Bac+ 3 à Bac+5)

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