

Nous sommes EFCO Formation, jeune entreprise en forte croissance, spécialiste de la formation professionnelle continue, nous organisons pour nos clients des prestations sur mesure et de qualité.

Notre flexibilité et notre réactivité nous permettent aujourd'hui d'être présent sur toute la région Bourgogne Franche-Comté mais aussi de manière nationale avec les créations récentes d'antennes régionales Rhône-Alpes et Haut de France.

Nous vous proposons d'intégrer une équipe jeune et dynamique pour participer pleinement à nos projets en pleine évolution ; nous recherchons un/une :

COMMERCIAL ITINERANT région Rhône Alpes H/F

Sous la responsabilité de la Responsable commerciale France, vous participerez aux missions suivantes :

Commercialisation de formations de développement de compétences, basées sur le plan de formation des entreprises et sur le compte personnel de formation, réparties de la manière suivante :

- Formations professionnelles obligatoires répondant aux normes de sécurité
- Formations personnelles : bureautique, managériale, comptabilité, langues.

Vous aurez pour mission d'effectuer les tâches suivantes :

- Prospecter une clientèle d'entreprises utilisatrices selon les objectifs commerciaux de la structure.
- Intervenir, conseiller auprès d'une clientèle d'entreprises, de collectivités, d'administration. Conseiller sur l'offre, les dispositifs et financements et suivre les projets. Mener une action commerciale.
- Réaliser le suivi commercial de la clientèle (opérations de fidélisation, enquêtes de satisfaction, traçabilité des prestations vendues ...).
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Élaborer des propositions commerciales
- Définir les modalités d'une vente avec un client
- Réaliser la gestion administrative d'une prospection, reporting interne auprès du supérieur hiérarchique
- Suivre le traitement d'une commande client
- Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution
- Adapter, planifier, gérer et suivre le projet, son organisation et sa réalisation.
- Conduire des actions de prospection physiques et téléphoniques
- Participer au plan d'action commercial (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) Déployer des campagnes de promotion opérationnelle.
- Participer à la définition d'une stratégie commerciale et marketing: participer à l'élaboration de campagnes de marketing relationnel et d'actions de management communautaire

Compétences requises :

- Connaissances des techniques commerciales et des méthodes de plan de prospection
- Logiciel de gestion commerciale Salesforce
- Outils bureautiques, le pack Office, internet, l'utilisation des réseaux sociaux
- Dôté(e) d'un diplôme de niveau BAC+2 en vente, négociation et relation client, techniques de commercialisation, vous souhaitez acquérir une nouvelle expérience au sein d'une jeune PME en pleine expansion.

EFCO Formation Bourgogne
12 Rue Alfred Kastler
71530
Fragnes-La-Loyère
03 85 43 75 06



EFCO Formation Hauts de France
448 Rue du Général de Gaulle
80450
Camon
03 22 80 78 86

Dôté(e) d'un esprit curieux, vous avez des bonnes capacités d'écoute, d'analyse et de synthèse. De plus, vous savez être autonome et relever les challenges.

Vous appréciez le travail en équipe et avez des bonnes qualités relationnelles.

Une expérience de 2 ans minimum dans le domaine de la formation continue serait un plus.

Caractéristiques du poste :

Lieu de travail: Secteur Rhône Alpes Dépt 69/42/38 Permis B et mobilité géographique requises.

Package: Véhicule, carte carburant, PC portable.

Temps plein, CDD 6 mois minimum avec possibilité de renouvellement ou transformation en CDI.

Rémunération : fixe + variable

Type d'emploi : CDD

