

CONSEILLER COMMERCIAL EN FORMATION PROFESSIONNELLE (F/H)

Devenir collaborateur au Cnam Nouvelle-Aquitaine, c'est croire et participer à l'égalité des chances, en accompagnant les initiatives des individuels (jeunes en alternances comme adultes en formations à distance) souhaitant se former pour progresser, changer de métier ou mettre leur emploi en adéquation avec leurs valeurs.

Le Cnam Nouvelle-Aquitaine recrute un **Conseiller Commercial en Formation Professionnelle (F/H)**. Le poste est à pouvoir au sein de notre établissement de **Bègles (33)**.

Vos missions

Sous l'autorité de la Responsable du Service Commercial et Marketing, vous travaillez au sein d'une équipe d'une dizaine de personnes réparties sur le territoire de la Nouvelle Aquitaine.

Vous commercialisez l'offre auprès du public adulte afin d'atteindre les objectifs définis.

Conseiller les clients dans le choix, l'élaboration, la mise en œuvre et le financement de leur projet de formation / validation des acquis professionnels

- > Gérer un portefeuille de clients
- > Via des entretiens de vente, proposer des formations ou services en adéquation avec le projet du client
- > Approfondir les dispositifs de financement adaptés au projet et réaliser les devis.
- > Conclure la vente : valider le projet de l'individu et son financement.

Prospecter les clients, les prescripteurs, les financeurs (branches professionnelles, collectivités...), **pour commercialiser et promouvoir l'offre de formation et de service :**

- > Proposer / Mener / participer à des actions commerciales : mailings, phonings, salons professionnels, journées portes ouvertes, présentations en entreprise, interventions chez les prescripteurs (Pôle emploi, Missions locales, etc.).

Administrer les ventes des clients :

- > Assurer la réception et le contrôle des dossiers d'inscription.
- > Assurer le conventionnement pour les individus pris en charge par un tiers payeur.
- > Assurer les relances d'impayés et régler les éventuels litiges

Vous tracez l'ensemble de la relation avec vos clients et prospects via des enregistrements dans une CRM.

Vous assurerez un reporting de vos activités dans le respect des objectifs qualitatifs et quantitatifs annuels.

Vous travaillez dans un environnement numérique (site d'achat en ligne).

Vos facteurs de réussite

Vous avez envie de contribuer à une mission d'intérêt général au sein d'une équipe engagée au service d'une égalité des chances, valeur cardinale du Cnam. Pour cela :

- > Vous justifiez d'un diplôme du supérieur (Bac +2 minimum)
- > Vous avez une expérience réussie de la commercialisation de prestation de service
- > Vous avez un goût prononcé pour la vente
- > Vous savez convaincre et établir une relation de confiance en privilégiant l'écoute
- > Vous faites preuve de rigueur et d'organisation
- > Vous avez le sens du collectif
- > Vous maîtrisez les outils digitaux

Les avantages et le salaire

Vous pourrez bénéficier :

- > De la mutuelle d'entreprise (prise en charge à 50%)
- > Des titres-restaurant d'une valeur de 8 € (prise en charge à 50%)
- > De la prise en charge des titres de transport (prise en charge à 50%)
- > D'une journée de télétravail hebdomadaire après 6 mois d'ancienneté
- > De l'accès gratuit aux formations en hors temps de travail du Cnam Nouvelle-Aquitaine

Rémunération : 24 000 € bruts par an + part variable pouvant atteindre 2 000 € bruts

Mieux nous connaître

Le Conservatoire national des arts et métiers - Cnam - est un grand établissement d'enseignement supérieur public dédié à la formation tout au long de la vie des adultes. Il est présent dans chaque région. En Nouvelle-Aquitaine, il accueille 3500 élèves, dans 14 établissements. Ses activités recouvrent 4 segments : la promotion sociale des actifs, l'alternance des jeunes, les formations courtes sur-mesure pour les entreprises et la validation des acquis de l'expérience.

En rejoignant le Cnam Nouvelle-Aquitaine, vous intégrez une entreprise de 80 collaborateurs permanents et 550 intervenants vacataires, engagés à construire la formation de demain.

Vous avez envie de vous investir dans cet environnement ? Alors n'attendez plus ! Nous serions heureux d'en savoir davantage sur vous et votre parcours.

Envoyez votre candidature complète (CV + lettre de motivation) à naq_recrutement@lecnam.net.