



## **Chargé de Développement Commercial Formation Continue H/F**

Headway People, cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'enseignement supérieur, la recherche et la formation recrute pour l'ICN, Business School présente à Nancy, Paris et Berlin, un/une :

### **Chargé de Développement Commercial Formation Continue H/F**

Dans le respect de la stratégie de la Direction des Relations Entreprises et des règles définies par la Responsable Relations Clients Executive Education, le Chargé de Développement Commercial Formation Continue est en charge de la promotion et de commercialisation de l'offre Formation Continue et de l'Executive MBA sur la zone géographique du Grand Est et du Luxembourg.

Il contribue à l'attractivité, au développement et à la notoriété de l'activité formation continue, et à la mise en œuvre de la stratégie de développement commercial formation continue d'ICN.

#### **Missions :**

##### 1) Développement commercial Formation Continue :

- Assurer une veille du marché : analyse concurrentielle, législation et étude de marché ;
- Gérer son fichier de contacts individuels et entreprises (prospection et fidélisation) et identifier les contacts et actions prioritaires ;
- Assurer une prospection sur sa zone géographique, utiliser et renseigner les outils mis à disposition ;
- Assurer les RDV (physiques ou virtuels) dans le respect du plan de contact et des normes d'activité définis ;
- Assurer la commercialisation de l'offre formation continue auprès des candidats et entreprises jusqu'à l'inscription, la signature du devis ou de la convention, et les assister dans la recherche de financement ;
- Suivre les résultats par client, par activité, établir des reportings de suivi de son activité, utiliser et renseigner systématiquement le CRM.

##### 2) Développement commercial Executive MBA :

- Assurer une veille du marché : analyse concurrentielle, législation et étude de marché ;
- Gérer son fichier de contacts individuels et entreprises (prospection et fidélisation) et identifier les contacts et actions prioritaires ;
- Assurer une prospection sur sa zone géographique, utiliser et renseigner les outils mis à disposition ;
- Assurer les RDV (physiques ou virtuels) dans le respect du plan de contact et des normes d'activité définis ;
- Assurer la commercialisation de l'EMBA auprès des candidats et entreprises jusqu'à l'inscription (dossier de candidature, admission, bulletin d'inscription) ;
- Participer aux actions de financement du EMBA : assister les candidats dans la recherche de financement et mettre en œuvre le dispositif de bourse ;
- Suivre les résultats par client, par activité, établir des reportings de suivi de son activité, utiliser et renseigner systématiquement le CRM

##### 3) Participation aux actions marketing et de promotion pour la formation continue et l'EMBA

- Participer à des salons en France et au Luxembourg ;
- Participer à différents événements marketing et communication organisés par le service ou l'école et participer à leur organisation (réunions d'information, événements networking, etc.) ;
- Participer au développement et l'animation d'un réseau de prescripteurs et participer aux événements externes de networking ;
- Utiliser et animer les réseaux sociaux professionnels, de type LinkedIn.

#### 4) Contribution par ses informations à l'amélioration de l'offre produits

#### 5) Contribution au développement des autres activités de l'école

- Identifier les besoins dans le cadre de sa prospection FC : CFA, carrières et stages, partenariat, mécénat, etc.
- Transmettre les informations principales et assurer la mise en relation avec les interlocuteurs internes.

### **Qualifications requises :**

- Anglais
- Expérience : 5 ans d'expérience commerciale en B to B
- Formation Bac + 3/5 dans le domaine commercial

### **Connaissances requises :**

- Anglais – B2 Intermédiaire Supérieur (Maîtrise générale de la langue)
- Acteurs et réseaux de la Formation Continue (OPCO, prescripteurs...)
- Connaissance des techniques commerciales (prospector, démarcher, identifier les besoins, argumenter, négocier...)
- Culture Internet (forums, réseaux...)
- Fonctionnement des appels d'offre publiques et privées
- Gestion de la relation client (CRM)
- Législation de la formation continue
- Marché de la formation (tendances lourdes; marché local, économie)
- Offre FC ICN (contenus, équipe pédagogique, tarification)
- Outils de veille informationnelle
- Politique/organisation/missions/actualité/projets d'ICN
- Secteur géographique
- Techniques de reporting
- Maîtriser la communication (orale et écrite)
- Maîtriser CRM (Eudonet)
- Maîtriser Excel et PowerPoint
- Maîtriser les outils bureautiques standards et les applications spécialisées

### **Savoir être :**

- Avoir confiance en soi
- Être organisé, rigoureux et fiable
- Savoir s'adapter aux différentes situations et gérer son stress (maîtrise de soi)
- Être autonome et indépendant
- Être réactif
- Faire preuve d'une grande disponibilité (fréquents déplacements + horaires extensibles)
- Présentation soignée
- Démontrer un sens commercial (sens du service, de la persuasion, goût pour le défi).

### **Processus de recrutement :**

Si ce poste vous intéresse n'hésitez pas à transmettre votre candidature à : [m.pitancier@headway-advisory.com](mailto:m.pitancier@headway-advisory.com)

<b>Ref</b>	ICN_BDFC
<b>Date de dépôt</b>	12-10-2021
<b>Date de prise de poste</b>	12-12-2021
<b>Catégorie</b>	Fonctions supports
<b>Statut</b>	Fermé
<b>Contrat</b>	CDI
<b>Localisation</b>	Nancy



**headway-people.com**

[33, rue d'Amsterdam 75008 Paris](#)

[+ 33 \(0\)171 182 266](#) / Fax + 33 (0)171 197 276

[recrutement@headway-people.com](mailto:recrutement@headway-people.com)