# Key account manager (H/F)

31500 Toulouse Accéder à l'annonce en ligne

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

## L'entreprise

Le **groupe Bizness** a été créé en 2007 pour **dépoussiérer et agiter le monde de la formation et de l'éducation.**

Il propose des parcours de formation innovants et de réelles expériences apprenantes disruptives.
En véritable global player de la formation professionnelle, le groupe Bizness créé des parcours en Blended-Learning qui garantissent le meilleur de l'humain et du digital. Dans un monde en évolution perpétuelle, il est indispensable qu'une formation professionnelle soit orientée performance pour développer les compétences des apprenants.

Désormais, le **groupe Bizness** s'engage auprès des acteurs de la formation et de l'éducation. Nos experts en Formation Nouvelle Génération transforment et modernisent les professionnels du secteur et leurs pratiques.
*Le groupe est le N°1 DE LA FORMATION NOUVELLE GÉNÉRATION.*

## Le poste

Au sein de la Direction Développement Groupe, vous êtes en charge du développement commercial de notre offre blended learning & digital learning auprès de :
Un portefeuille de comptes clients Bizness en autonomie, « de la proposition à la livraison »
En appui de nos business développeurs de la conquête de nouveaux clients dans le cadre de la stratégie de développement du Groupe Bizness, en appui sur la réponse à appel d'offre, rédaction de proposition commerciale, cadrage client

*A ce titre, vos missions sont :*

**I Activité commerciale en 100% autonomie Fidélisation d'un portefeuille clients**

Définir, au côté du Directeur Développement et du Directeur Conseil, et exécuter la stratégie commerciale de chaque compte client
Bâtir une relation de proximité avec chaque client et identifier leurs besoins en matière de Formation Nouvelle Génération en les rencontrant régulièrement, en mode hybride et en totale autonomie
Fidéliser vos comptes clients en proposant, en mode conseil & FNG, de nouvelles solutions adaptées à leur contexte dans le respect des objectifs fixés
Rédiger des offres commerciales de tout type, en mode CONSEIL & FNG (Formation Nouvelle Génération) selon les ambitions Bizness
Conclure les négociations directement avec chaque client
Anticiper et gérer le renouvellement des contrats clients

**II Activité commerciale en accompagnement d'un business développeur : Conquête & Fidélisation**

Participer à la fidélisation et la conquête de nouveaux comptes clients, en soutien des business développeurs, dans le respect de la stratégie de développement commercial : réponses à des appels d'offres, appui à la rédaction de propositions commerciales, participation rendez-vous commerciaux clients / prospects
Aller chercher de la recommandation active pour conquérir de nouveaux comptes en cohérence avec la stratégie de développement du Groupe Bizness

**III Cadrage des projets et mise en main à l'équipe de production**

Une fois l'accord client obtenu, briefer les équipes pédagogique et chefs de projet formation pour mettre en œuvre le projet et coordonner les différents intervenants
Participer à la résolution d'éventuels problèmes rencontrés par le client, tout au long du projet
Suivre l'activité de chaque client, analysez les performances et mettez en place les actions adéquates avec les équipes de Production
Être en mesure d'intervenir lors de séminaires au côté de vos clients pour présenter le projet, mettre en avant les points clés du dispositif et embarquer les apprenants dans la Formation Nouvelle Génération

**IV Pilotage**

Piloter quotidiennement votre activité commerciale sur notre CRM (HubSpot)
Donner une visibilité commerciale régulièrement sur votre pipe commercial à votre manager et aux équipes de production

**V Innovation & Expertise**

Réaliser une veille continue et s'inscrire dans une démarche d'innovation autour des offres de formation continue du groupe Bizness
Participer à la réflexion du groupe Bizness sur sa stratégie de développement : offre, innovation, marketing B2B
Monter en expertise autour des offres du groupe Bizness en vente / management / excellence relationnelle / soft skills, et sur certains secteurs d'activité

## Le profil recherché

Diplomé(e) d'un Bac+3 à Bac+5 d'école de commerce ou IAE, vous avez 7 à 10 ans d'expérience en conseil stratégie / organisation, idéalement avec une expérience dans les secteurs banque et assurance et/ou connaissance de la formation professionnelle en mode blended learning.
L'anglais est un plus, et la maîtrise de l'outil HUBSPOT est nécessaire à ce poste.

**Vous maîtrisez :**

Les techniques commerciales
Les outils informatiques, notamment Powerpoint pour réaliser des offres commerciales dynamiques & percutantes
Les pratiques de Social Selling via LinkedinOn vous reconnaît pour votre capacité à comprendre et analyser les besoins d'un client et à exécuter une stratégie commerciale et à « embarquer » vos interlocuteurs et à travailler en équipe en mode projet.
Enthousiaste Créatif Dynamique Autonome Esprit d'équipe - Fort Intérêt pour l'univers du web, des nouvelles technologies & des start-ups - Plaisir d'apprendre & bonne humeur indispensable