

Chargé dév commercial de la formation (H/F)

75017 Paris [Accéder à l'annonce en ligne](#)



Dès que possible

⌚ Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

🏢 L'entreprise

Organisme de formation leader dans le secteur du bâtiment, certifié Qualiopi, recrute dans le cadre d'un remplacement. Solidement implanté au sein du réseau des entrepreneurs du second œuvre du bâtiment et de la couverture, il propose à ses clients une offre catalogue de plus de 200 stages qui couvre l'ensemble de leurs besoins (sécurité, technique, soft skills, management d'affaires, transition énergétique et numérique) sous forme de modules courts, de parcours ou de formations longues qualifiantes/certifiantes. Il s'appuie sur un réseau de 30 formateurs et organismes partenaires qui conçoivent et animent les formations en sous-traitance, d'ingénierie de formation, et facilite l'accès aux financements OPCO. Depuis 10 ans, son activité a fortement évolué en termes d'offres (formations intra, sur-mesure, coaching, consulting) et de réalisations (effectifs formés, Chiffre d'affaires), de communication marketing.

💼 Le poste

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5ème acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients **les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents** qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation. Depuis plus de 20 ans, **nos consultants spécialisés** au sein de nos **13 bureaux en France** accompagnent les entreprises dans la recherche **de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services**.

Notre équipe spécialisée sur **les fonctions supports, RH, paie, juridique, marketing & communication** accompagne son client, **spécialisé dans la formation, situé à Paris 17e**, dans le recrutement de son futur **Chargé du développement commercial de la formation (H/F) en CDI**.

Poste à pourvoir dès que possible **à Vitry-sur-Seine 94 et à Paris 17ème**.

Rémunération de 35/38K€ sur 13 mois selon expérience.

Avantages complémentaires : 11 jour de RTT/an, mutuelle, restaurant d'entreprise.

Horaires : 8H 17H.

Vos missions : Rattaché(e) à la Responsable Formation, au sein d'une équipe de 6 personnes, vous êtes en charge d'un secteur spécifique de formation : le volume par an est d'environ 1500 stagiaires/ 300 sessions de formations / 25000 heures stagiaires.

Votre mission s'articulera sur la partie commerciale de la formation : Réceptionner les appels clients, les conseiller, les orienter et étudier la demande client selon le(s) stage(s) adapté(s) à ses besoins, et les sessions de formation disponibles.

Vous serez un vrai relai de la vente avec un suivi rigoureux du devis en mettant en avant les offres proposées, vous prendrez rendez-vous si nécessaire avec la directrice générale ou vous passerez l'offre au service production.

Vous réaliserez des actions de promotions auprès des clients.

👤 Le profil recherché

Votre profil : De **formation supérieure Bac + 2/3 minimum**, vous souhaitez valoriser une expérience acquise dans Formation, en développement commercial.

Vous maîtrisez les outils bureautiques (Word / Excel), internet, réseaux sociaux. Vous êtes à l'aise avec l'apprentissage de nouveaux outils : plateforme LMS, digital. Vous avez la capacité à vous intégrer à une équipe et à accepter la relation hiérarchique. Enthousiasme, pragmatisme, intelligence pratique, curiosité et ouverture intellectuelle, humilité, esprit d'équipe et de partage, sens du client et du service, fiabilité, engagement, sens du reporting vous permettront de réussir.