

Commercial sédentaire (H/F)

75001 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous.

Notre client, acteur de l'enseignement supérieur privé, recrute un(e) Chargé(e) des admissions et des placements pour accompagner le développement de son établissement.



Le poste

Notre client, acteur de l'enseignement supérieur privé, recrute un(e) commercial pour accompagner le développement de son établissement.

Vos missions :

- Contacter des prospects qualifiés (leads entrants) par téléphone afin de comprendre leur projet professionnel, les conseiller et les orienter vers la formation la plus adaptée.
- Convaincre les candidats de rejoindre l'établissement et sécuriser leur inscription.
- Constituer et suivre les dossiers administratifs en veillant au respect des prérequis d'admission.
- Accompagner les candidats dans leur insertion professionnelle.
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe en charge des relations entreprises afin de faciliter et accélérer le placement des apprenants.
- Piloter votre activité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance (KPI).
- Assurer un reporting régulier via les outils internes.
- Contribuer à la fidélisation des étudiants et à leur réinscription.
- Participer à l'organisation et à l'animation d'événements de promotion (journées portes ouvertes, salons, événements écoles).

Nous vous proposons :

- Contrat : CDI
- Rémunération : 32K€ à 38K€ selon profil + variable
- Horaires : du lundi au vendredi (35 h)
- Avantages : Tickets restaurant & prime de participation
- Poste à pourvoir dès maintenant
- Poste basé à Paris



Le profil recherché

- Bac +3 à Bac +5
- Première expérience en développement commercial BtoC/BtoB
- Tempérament commercial, orienté résultats
- Autonomie, rigueur et excellent relationnel
- CRM apprécié (ex : Salesforce)