

Commercial btoc (H/F)

74200 THONON LES BAINS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat d'apprentissage

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 18 mois

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. Organisé autour de **4 métiers - travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation - le groupe est n° 1 de l'intérim d'insertion en France**. Dirigé par **Samuel Tual**, entrepreneur engagé, Actual group a développé une véritable expertise dans l'accompagnement des personnes vers l'emploi sur l'ensemble du territoire en France mais aussi en Espagne, au Portugal et en Suisse, à travers des solutions pour l'emploi et le développement des compétences. Le groupe propose également une offre de solutions RH complète pour accompagner les entreprises et trouver ou créer les compétences dont elles ont besoin. Grâce à ses **4 100 collaborateurs et plus de 600 agences** réparties sur le territoire, Actual group accompagne aujourd'hui **33 000 entreprises et 156 000 candidats à l'emploi, pour un chiffre d'affaires de 1,5 milliard en 2024**. Son ambition est de construire ensemble le travail des femmes et des hommes, partout en France.

Le poste

Envie de devenir Commercial BtoC tout en passant un Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (NTC, Bac+2), en alternance (contrat d'apprentissage de 18 mois) au sein de QWALLY école du groupe ACTUAL ?

Devenez Commercial(e) BtoC - chargé(e) d'admission et de développement en contrat d'apprentissage chez notre partenaire Holberton (18 mois) au sein du campus de Thonon les bains !

Sous la responsabilité du Campus Manager, vous aurez pour missions :

Pilotage des admissions :

- Prospecter, relancer et inviter des profils à l'écoute de formation,
- Analyser et qualifier les candidatures reçues,
- Évaluer la motivation et l'intérêt des candidats,
- Planifier et organiser les visites de campus,
- Assurer les relances en accord avec nos campagnes de communication et marketing,
- Suivre les candidatures jusqu'à la signature finale, en collaboration avec les Campus Manager et les Student Succès Manager.
- Organiser et participer aux événements : Visite de Campus, Journées Portes Ouvertes, Forums, Salons, DemoDay,
- Signer les contrats de pré inscription

Développement de partenariats :

- Prospecter auprès des établissements d'enseignement secondaire et supérieur pour identifier de futurs talents informatiques,
- Entretenir des partenariats avec des structures locales influentes (Missions Locales, France Travail, élus locaux).
- Prospecter auprès de partenaires institutionnels afin de découvrir les profils en reconversion,
- Représenter l'école lors de salons étudiants et des forums.

Relations avec les entreprises :

- Promouvoir nos formations auprès des entreprises.
- Proposer des profils adaptés aux besoins des entreprises.

Ce que nous offrons :

- Un environnement de travail bienveillant, humain et stimulant au sein d'une école innovante,
- Une équipe passionnée et engagée avec un ensemble de formateurs composé de professionnels,
- Onboarding sur les outils bureautiques et informatiques (Slack, Notion, Airtable,) formation sur prospection téléphonique et CRM
- Des opportunités de développement professionnel.

Informations pratiques :

Lieu : Campus Holberton

Type de contrat : Alternance

Rémunération : Selon les grilles en vigueur à la signature du contrat

Lieu du poste : En présentiel

Formation prise en charge à 100 % par l'entreprise

Format : 4 jours entreprise (Holberton)/ 1 jour école (en distanciel auprès de Qwally)

Le profil recherché

Le profil recherché

Votre profil :

- Vous êtes un développeur commercial dans l'âme, dynamique, orienté résultats, et animé par le challenge.
- Excellentes compétences en communication et relationnel avec des profils en quête de renouveau professionnel,
- Appétence pour l'univers de la formation en informatique et les dispositifs de la formation en alternance,
- Forte capacité d'organisation et gestion des priorités,
- Esprit d'équipe, sens du relationnel, autonomie et proactivité,
- Une première expérience dans la vente ou dans un organisme de formation est un vrai plus,