

Sales coach partnership manager (H/F)

75004 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 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. 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.

Iconoclass est né en 2019 d'un constat très clair, le système éducatif actuel est totalement obsolète. Notre fondatrice Marie quitte son école de commerce en plein cursus après un ras le bol global de théorie descendante, manque de concret, d'adaptation au monde professionnel, et professeurs qui n'ont pas travaillé dans une entreprise depuis un moment. Elle crée ensuite IconoClass comme une réponse à son propre parcours et ses frustrations face à l'éducation traditionnelle : une école dédiée au business development, un métier en pénurie où l'apprentissage se fait à 80 % par la pratique. L'objectif d'IconoClass est de rendre l'éducation accessible à tous, sans les barrières financières ou académiques habituelles. IconoClass mise sur le potentiel des étudiants plutôt que sur leurs diplômes, un point central de la philosophie de notre école qui estime qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un diplôme pour réussir dans les métiers commerciaux. Elle a créé une école qui reflète sa vision de l'éducation moderne : pratique, inclusive, efficace et orientée vers les besoins du marché. Et c'est cette vision qui sera partagée durant les formations auprès des B2C ainsi qu'auprès des entreprises durant les formations B2B. Après avoir changé le destin de plus de 1000 personnes formées depuis +5 ans, IconoClass s'est lancé dans la formation professionnelle en accompagnant également les équipes commerciales dans leur performance. Nos missions : - Réduire le chômage - Redorer le blason des commerciaux, un métier absolument génial - Améliorer la technique commerciale - Rendre l'éducation efficace, pratique et accessible - Sublimier le potentiel de chaque être humain

Le poste

1. Accompagnement et entraînement des apprenants (les iconers)

- Former la prochaine génération de commerciaux performants sur tout le processus de vente (de la génération de leads à la gestion des clients).
- Développer une relation de confiance avec les iconers, se rendre disponible et accessible pour les soutenir.
- Évaluer leur niveau tout au long de la promotion en vue de la certification

2. Gestion de la qualité de l'enseignement Sales

- Définir avec le CM le programme de vente et ses évolutions entre chaque promotion.
- Créer et mettre à jour le PlayBook Sales.
- Implémenter et itérer le contenu des cours sur toutes les thématiques abordées, avec des améliorations visibles entre chaque promotion.
- Mettre en place et animer des trainings en lien avec les entreprises partenaires.
- Recruter, accompagner, manager et garantir la montée en compétences de l'équipe Sales Coach (Freelances)
- Animer les cours de théorie et les trainings de vente.

3. Recrutement des intervenants / partenaires

- Définir les différentes typologies d'intervenants et partenaires ainsi que la stratégie à adopter.
- Identifier et closer de nouveaux partenariats stratégiques.
- Préparer les interventions en collaboration avec les intervenants.
- Créer un PlayBook sur la stratégie intervenant / partenaires.

4. Onboarding des intervenants / partenaires

- Mettre en place un processus d'onboarding (mailing, documentation, informations pour les étudiants).
- S'assurer du bon déroulement des interventions avant, pendant et après leur réalisation.
- Recueillir les besoins en recrutement des partenaires et les documenter dans une base de données pour faciliter le placement des étudiants.
- Recueillir des feedbacks et analyser les interventions pour améliorer les futures interventions.
- Animer la communauté des intervenants
- Améliorer l'expérience intervenants d'une manière générale

Le profil recherché

- De formation minimum bac+2 dans le domaine du commerce/vente
- Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente BtoC et/ou BtoB de minimum 5 ans
- Maîtrise des cold call
- Profil formateur, idéalement ayant suivi une formation de formateur et ayant déjà formé
- Vous maîtrisez l'animation de sessions de formation et le suivi des apprenants
- Excellentes compétences organisationnelles (planning, outils de préparation pédagogiques, mise à jour des supports)
- Excellentes compétences en communication et bon relationnel