

Conseiller commercial formation (H/F)

33800 BORDEAUX [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. Organisé autour de 4 métiers, travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation.

Le poste

Au sein d'une grande école de commerce, vous intégrez le service " Placement ". Véritable interface entre les étudiants et le monde de l'entreprise, vous jouez un rôle clé dans la réussite des placements et le suivi commercial des étudiants.

Missions principales :

- Accompagner et coacher les candidats dans leur recherche d'entreprise : CV, LinkedIn, posture, préparation aux entretiens.
- Conseiller les apprenants sur leur employabilité et leur insertion professionnelle durable.
- Contacter et conseiller des prospects qualifiés pour les orienter vers les formations adaptées.
- Convaincre les candidats de rejoindre l'établissement et sécuriser leur inscription.
- Constituer et suivre les dossiers administratifs en respectant les prérequis d'admission.
- Collaborer étroitement avec l'équipe Relations Entreprises pour accélérer le placement des apprenants.
- Participer à la fidélisation des étudiants et à leur réinscription.

- Contribuer à la promotion de l'établissement lors d'événements : journées portes ouvertes, salons, événements écoles.
- Piloter votre activité à l'aide d'indicateurs de performance (KPI) et assurer un reporting régulier via les outils internes.

Ce que nous proposons :

- **Contrat** : CDI
- **Rémunération** : 30 K€ à 32 K€ selon profil + variable 6 K€ à 8 K€
- **Horaires** : du lundi au vendredi (35 h)

- **Avantages** : Tickets restaurant & mutuelle
- **Lieu** : Bordeaux (33)

Le profil recherché

De formation supérieure, vous justifiez une première expérience réussie en développement commercial BtoC/BtoB, en recrutement, dans l'accompagnement de candidats ou les relations entreprises.

Vous avez un excellent relationnel et un goût pour les environnements dynamiques. Vous êtes capable d'analyser rapidement les besoins des candidats et des entreprises afin de sécuriser les parcours et faciliter les placements.

Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre sens de l'organisation, votre autonomie et votre orientation résultats.

Vous savez piloter plusieurs missions en parallèle, travailler en transversal avec différents interlocuteurs internes et externes, et adopter une posture de coach pour accompagner efficacement les candidats dans leur insertion professionnelle.

La maîtrise d'un CRM (ex : Salesforce) et l'utilisation d'indicateurs de performance (KPI) pour suivre et optimiser votre activité commerciale et le placement des candidats constituent de véritables atouts.