

# Sales coach partnership manager (H/F)

92800 Puteaux [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

Le/La Sales Coach Icono est un pilier de l'expérience pédagogique. Il/elle conçoit, anime et améliore en continu les programmes de formation en vente BtoB, en intégrant les dernières pratiques du marché et les usages de l'IA. Véritable référent(e) métier, il/elle accompagne les apprenants jusqu'à leur insertion professionnelle, développe un écosystème d'entreprises partenaires et incarne l'excellence pédagogique auprès des futurs talents de l'école. Vos missions seront les suivantes :

1. Conception & animation pédagogique

- Animer des sessions de formation en techniques de vente BtoB (prospection, cold call, closing, cycle de vente complet)
- Concevoir et mettre à jour les contenus pédagogiques (modules, cas pratiques, simulations)
- Intégrer les nouvelles tendances (social selling, AI sales tools, automatisation de la prospection, etc.)
- Garantir une pédagogie active, orientée résultats et employabilité

## 2. Innovation & amélioration continue

- Être force de proposition sur l'évolution des programmes
- Intégrer les outils et usages de l'IA dans les pratiques commerciales enseignées
- Participer à l'ingénierie pédagogique (création, structuration, amélioration des parcours)
- Assurer une veille active sur les techniques de vente et les outils innovants

## 3. Partenariats entreprises

- Identifier et développer des partenariats avec des entreprises (startups, scale-ups, grands groupes)
- Organiser des sessions de coaching, mises en situation et cold calls réels avec des partenaires
- Faire intervenir des professionnels dans les parcours
- Créer un écosystème dynamique au service de l'apprentissage

## 4. Suivi des apprenants & performance

- Assurer un suivi pédagogique rigoureux des apprenants
- Évaluer les compétences (simulation, pratique terrain, résultats)
- Accompagner les apprenants dans leur montée en compétences et leur posture professionnelle
- Suivre la progression en entreprise (alternance, stages, missions)

## 5. Coordination & pilotage

- Coordonner la formation sales sur l'ensemble des campus en France
- Collaborer étroitement avec l'équipe Talent (placement, suivi, besoins entreprises)
- Participer à la planification pédagogique (calendrier, interventions, priorités)
- Garantir la qualité et l'homogénéité des formations sur tous les sites

## 6. Représentation & contribution aux événements commerciaux

- Intervenir lors des événements de l'école (JPO, salons, événements partenaires)
- Être le/la référent(e) pédagogique sales auprès des prospects et futurs étudiants
- Présenter les programmes, la pédagogie et les débouchés métiers de manière engageante
- Participer activement à la conversion des leads grâce à une posture d'expert métier
- Travailler en lien avec les équipes marketing et admissions pour aligner discours et promesse pédagogique

## Le profil recherché

## Expérience :

- Minimum 2 ans d'expérience en vente BtoB (SDR, BDR, Account Executive, Sales, etc.)
- Expérience en formation ou coaching fortement appréciée

## Compétences :

- Maîtrise des techniques de vente BtoB (prospection, cold calling, closing)
- Bonne connaissance des outils sales (CRM, automation, outils d'IA)
- Capacité à transmettre, coacher et challenger
- Excellentes compétences relationnelles et pédagogiques
- Capacité à structurer des contenus et programmes

## Soft skills :

- Énergie, exigence et culture du résultat
- Esprit entrepreneurial et proactivité
- Aisance à l'oral et capacité à convaincre (public, prospects, partenaires)
- Leadership naturel et capacité à fédérer
- Rigueur dans le suivi et l'organisation

## Ce que nous cherchons Un(e) véritable "boss de la pédagogie sales", capable de :

- faire monter rapidement en compétences des profils juniors
- connecter la formation au terrain réel
- représenter l'excellence pédagogique auprès des futurs étudiants
- tirer les programmes vers le haut en continu
- incarner la vente version 2026 (IA + performance + humain)