

1 commercial terrain pour les entreprises du Calvados (H/F)

Finalité : Dans un contexte concurrentiel, il/elle participe au développement et à la commercialisation des offres de formations (initiales/continues) et les prestations proposées par les CFA auprès des entreprises.

Activités principales :

- Développement et fidélisation du portefeuille d'entreprises
- Assure la commercialisation de prestations de formations (initiales et continues) et de prestations annexes (Compétences, plateaux techniques, hébergement...) auprès des entreprises du territoire
- Apporte de l'information aux entreprises sur les dispositifs existants et financements possibles.
- Participe à des salons commerciaux et autres évènements pour assurer la promotion de l'offre Bâtiment CFA Normandie
- Met en œuvre une veille marché sur son territoire
- Se coordonne avec le CJE (Conseiller jeune/entreprise) du CFA pour assurer le suivi des jeunes et des entreprises
- Gestion taxe apprentissage
- Assure le reporting dans un CRM

Compétences requises :

- Connaissances du milieu de la construction
- Connaissances du milieu de la formation professionnelle
- Connaissance des dispositifs et financements existants
- Bonne maîtrise des outils numériques

Profil :

- Bac+ 2 de formation commerciale
- Expérience Be to Be de 5 ans dans le milieu de la construction
- Gout pour le travail en équipe
- Aisance relationnelle
- Autonome
- Rigoureux

Objectifs de résultats :

- Commercialisation **de X** contrats d'apprentissage auprès d'entreprises qui n'ont pas encore d'apprenti chez nous
- Développement de la formation continue

Postes basés au CFA de Montivilliers et au CFA de CAEN avec des déplacements réguliers à prévoir sur la région Normandie et particulièrement au siège de l'association à Saint Etienne du Rouvray.