



Les clés de l'Atelier

Organisme de Formation Professionnelle - Bâtiment 2nd œuvre

■ Électricien ■ Plombier ■ Plaquiste ■ Peintre ■ Agent de maintenance

Nous sommes un organisme de formation basé à Lyon La Mulatière, spécialisé dans les métiers du Bâtiment 2nd Œuvre et intervenons essentiellement en faveur des publics fragiles (personnes en situation de reconversion, de handicap, en insertion, jeunes décrocheurs, milieu pénitentiaire, ...) avec une pédagogie fortement individualisée, axée sur la pratique. Organisme Datadock, et signataire de la charte H+, nous détenons les labels LVED et OPQF et sommes en cours de labellisation ESUS. Nous défendons les valeurs suivantes : l'innovation comme moteur, la bienveillance en toutes circonstances, le collectif au service de l'insertion par la formation et l'emploi.

Dans le cadre de la création d'un pôle commercial et développement, nous recherchons notre futur(e) chargé(e) d'affaires. Directement rattaché(e) à la responsable du pôle, vos principales missions seront :

Prospecter et développer

- De nouveaux prescripteurs et financeurs publics ou privés (OPCO, cabinets de reclassement, Région, Pôle Emploi...) pour le développement des formations qualifiantes.
- Des entreprises (GSB, maintenance, bâtiment...) pour la formation sur mesure de leurs salariés.
- Contribution aux réponses à appels d'offre et appels à projets.
- Mener des actions commerciales (événements, mailing, informations collectives, salons, réunions clients...) pour développer l'activité.

Commercialiser l'offre de formation

- Assurer la vente de formations individuelles sur des parcours qualifiants en lien avec prescripteurs et financeurs (Pôle Emploi, Missions Locales, structures d'accompagnement).
- Répondre à la demande entrante (candidats, prescripteurs, entreprises) et mener des entretiens individuels avec les candidats à la formation.
- Assurer la « mise en production » des formations vendues (communication interne et externe, recrutement candidats pour des projets spécifiques, relation clients...).

Entretenir la relation entreprise

- Pour développer les actions de formation pré recrutement et l'alternance.
- Pour favoriser l'accès à l'emploi de nos stagiaires post formation (en organisant notamment des job datings).

Votre action impacte donc toutes les étapes de l'insertion ou réinsertion professionnelle des stagiaires.

Votre profil :

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou similaire, vous avez au moins 3 ans d'expérience professionnelle comme commercial(e) ce qui vous permet d'être autonome dans votre activité (veille, organisation, reporting, utilisation d'un CRM, maîtrise des outils bureautiques...).
- Vous avez le goût de la prospection, du challenge et le sens de la relation client.
- Vous êtes rigoureux(x-se) et organisé(e) dans le pilotage de vos dossiers.
- Vous savez travailler en équipe, aimez partager et vous êtes force de proposition.

Conditions :

- CDI basé dans nos locaux à la Mulatière, à pourvoir dès mars 2019
- Rémunération selon profil, entre 29 et 33k€ (comprenant fixe + variable sur objectifs)

Vous vous retrouvez dans le profil recherché ? Envoyez votre candidature à : lb@lesclesdelatelier.fr. Pour plus d'infos, n'hésitez pas à nous contacter au 09 50 00 60 80 - www.lesclesdelatelier.fr