

Chargé d'affaires / Commercial B to C (F/H)

Environnement du poste

Créé le 1er janvier 2015, CentraleSupélec est un Établissement Public à caractère Scientifique, Culturel et Professionnel, regroupant l'École des Arts et Manufacture (Centrale Paris) et l'École supérieure d'électricité (Supélec).

CentraleSupélec se compose de 3 campus situés à Gif-sur-Yvette (Essonne), à Metz (Moselle) et à Rennes (Ille-et-Vilaine). Elle est à la tête d'un réseau international avec 3 campus en Chine, en Inde et au Maroc.

CentraleSupélec est une référence dans les domaines de la formation des ingénieurs généralistes de haut niveau, de la recherche en Sciences de l'Ingénieur, en Sciences et Technologies de l'Information et de la Communication et en Sciences de l'Entreprise.

CentraleSupélec rassemble 4700 étudiants dont 3500 élèves ingénieurs et 30% d'étudiants internationaux, 600 doctorants, 70 post-doctorants, 65 chercheurs, 300 enseignants-chercheurs, 70 enseignants et 482 personnels non enseignants.

Ambitionnant de rester moteur au sein de l'université Paris-Saclay, 16ème rang au classement de Shanghai, et reconnue pour l'excellence de ses formations d'ingénieurs, CentraleSupélec poursuit ses démarches de synergie et d'innovation avec les acteurs de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Mission

CentraleSupélec met à la disposition des cadres et dirigeants en activité, des formations professionnelles courtes, certifiantes ou diplômantes ainsi que des formations sur-mesure issues des enseignements et travaux de recherche des écoles.

Dans le cadre du développement de nos activités, nous proposons un poste de commercial(e) sédentaire. Le poste est axé sur la vente de formation B to C inter-entreprise (formations certifiantes et cycles courts).

Activités principales

Vos missions seront les suivantes :

- Prospecter et fidéliser une clientèle de professionnels sur l'ensemble du périmètre qui vous sera confié.
- Etablir un plan de prospection avec le service marketing (réunion d'information, webinar, emailing...).
- Prendre en charge les appels téléphoniques pour conseiller et accompagner vos clients dans un souci constant de qualité de service.
- Traiter les demandes clients : identification des besoins, proposition de solutions adaptées.
- Négocier et conclure les contrats de formation (bulletin d'inscription).
- Assurer le chiffrage des dossiers d'inscription (contrat et devis).
- Suivre la bonne exécution des contrats et la satisfaction clients.
- Assurer le reporting des actions menées via le CRM et ce, dans le respect des procédures internes.
- Faire un reporting bimensuel de votre activité à votre Responsable hiérarchique.
- Préparer les budgets des sessions.
- Participer activement aux événements professionnels (salons, réunions d'information, soirée Alumni, etc...)
- Réaliser une veille sur les évolutions du marché pour maîtriser les enjeux de votre périmètre.
- Travailler en partenariat avec l'équipe de Responsables Pédagogiques et l'équipe administrative.

Dans un premier temps, le/la chargé(e) d'affaires sera responsable d'un portefeuille défini de formations. Peu à peu, l'ambition est que celui-ci/celle-ci maîtrise l'ensemble du catalogue de formations CentraleSupélec et CentraleSupélec Exed afin d'être en mesure de faire du référencement directement chez les clients et les revendeurs.

Ce poste est principalement sédentaire, avec quelques déplacements à prévoir en Ile-de-France (RDV clients, prospection, salons, forums, etc.)

Compétences opérationnelles

- A l'aise avec toutes les étapes de la prospection, de l'approche commerciale, de la négociation et du suivi, vous avez un sens du développement avancé et des résultats ad hoc.
- Possédant un fort sens du service, vous veillez à la satisfaction des clients, à la bonne exécution des contrats et à la qualité des services rendus.
- Vous êtes polyvalent : support au suivi administratif (convention de formation, financement des formations, encaissements, recouvrement en cas d'impayés...)
- Maîtrise des techniques commerciales
- Connaissance et pratique régulière d'un ERP (Akuiteo et Sifac)
- Pratique confirmée des outils bureautiques et goût pour les nouvelles technologies, notamment dans le domaine du Digital et des Réseaux sociaux
- Anglais professionnel

Compétences comportementales

- Capacités relationnelles et de négociation
- Très bon contact relationnel, aisance au téléphone et capacité de compréhension de sujets techniques ; sens du client

Profil

- Minimum bac + 3, de formation commerciale (école de ventes, MBA, etc.)
- Vous justifiez d'au moins 2 ans d'expérience dans la vente en B2C avec idéalement au moins une expérience dans la vente de formations continues ou expérience dans la vente de services.
- Votre dynamisme et votre sens de l'organisation seront des atouts essentiels pour ce poste.

Informations complémentaires :

- Lieu de travail : Campus de Gif-sur-Yvette
- Date de début : Dès que possible
- CDI temps plein
- Statut : Titulaire ou contractuel de droit public – Catégorie A
- Pour candidater, merci d'adresser une LM et un CV à : recrutement@centralesupelec.fr
- Adresse : Plateau de Moulon – 8/10 rue Joliot Curie – 91190 Gif sur Yvette