

Poste de Business Developer pour Delagrave Compétences en CDI H/F

Intitulé : Business Developer H/F (création de poste)

Durée de la mission : CDI / temps plein / possibilité télétravail 2j par semaine / poste à pourvoir dès à présent

Lieu de travail : siège basé à Paris-Montparnasse, déplacements dans toute la France à prévoir

Rémunération : salaire brut annuel 35-50K€ selon expérience + 2% de commission sur CA net généré + frais déplacements

Processus de recrutement simplifié : CV et Lettre motivation + 3 entretiens (RH / N+1 / Direction)
Candidatures à adresser @ Capucine.HUGUES-LEBARROIS@albin-michel.fr

Contexte :

Le Pôle Education et Formation (Magnard-Vuibert-Delagrave-De Boeck supérieur) du Groupe Albin-Michel lance une offre de formation 100% numérique sur le marché de l'apprentissage. Pour accompagner ce lancement, nous sommes à la recherche d'un profil de Business Developer pour commercialiser cette offre et contribuer au développement de cette activité. Nous rejoindre c'est prendre part à une aventure dynamique dans un secteur à fort impact (l'Education / Formation) et en constante évolution !

Descriptif de poste :

En tant que Business Developer vous jouerez un rôle essentiel dans la croissance et la diversification de Delagrave dans le domaine de la formation. Vous avez des compétences techniques et relationnelles, ainsi qu'une bonne compréhension du marché de la formation et de l'apprentissage en France. Vous commercialiserez la solution Delagrave 100% numérique dédiée à l'alternance niveau CAP, adossée aux outils de gestion des parcours d'apprentissage déjà présents dans les CFA et basée sur les contenus. Vous collaborerez avec l'ensemble des équipes (éditoriales, marketing et délégués pédagogiques) pour atteindre vos objectifs.

Missions :

1. Prospection :

- Travaillez en étroite collaboration avec une équipe de délégués pédagogiques pour une prospection conjointe et complémentaire.
- Identifiez activement les établissements de formation en France susceptibles de bénéficier de notre solution numérique.
- Élaborez et mettez en œuvre des stratégies de prospection efficaces pour toucher votre cible.
- Prenez des rendez-vous et établissez des relations solides avec les décideurs des établissements de formation.

2. Présentation de la solution :

- Présentez clairement les fonctionnalités et avantages de notre solution numérique.
- Adaptez votre discours en fonction des besoins de chaque CFA.

3. Négociation et vente :

- Élaborez des propositions commerciales adaptées.
- Négociez et concluez des accords avec les CFA.
- Assurez un suivi post-vente pour maintenir une relation de confiance.

4. Formation et accompagnement :

- Formez les utilisateurs des CFA sur notre solution numérique.
- Accompagnez-les dans leur prise en main pour assurer leur confort d'utilisation.

5. Reporting :

- Suivez et partagez régulièrement vos performances avec l'équipe.
- Utilisez les retours clients pour améliorer en continu notre approche et notre offre.

Qualifications :

- Solides compétences commerciales.
- Connaissance des solutions numériques et de leur utilité dans le domaine de la formation.
- Capacité à établir et maintenir des relations professionnelles.
- Autonomie et sens de l'organisation.

Hard Skills (Compétences Techniques)	Soft Skills (Compétences Comportementales)
Maîtrise des techniques de vente	Capacité d'écoute
Connaissance des solutions numériques	Adaptabilité
Expérience dans le secteur de la formation	Esprit d'équipe
Capacité à réaliser des démonstrations produit	Sens de la communication
Élaboration de propositions commerciales	Autonomie