

Responsable Commercial – Le Havre



4 centres de formation
situés sur l'axe Seine

Le Havre

Port-Jérôme-sur-Seine

Evreux

Vernon

plus de 500
entreprises
partenaires

1 100
alternants

2 500
stagiaires



Piloté par les industriels depuis plus de 60 ans, le Pôle formation UIMM Eure Seine Estuaire est le premier centre de formation privé normand dédié aux formations et métiers de l'industrie. Notre vocation est de répondre aux besoins en compétences des entreprises industrielles en matière de formation et de conseil. Le Pôle formation ESE propose une offre de formations certifiantes et qualifiantes par la voie de l'alternance pour se perfectionner, se développer ou se réorienter dans les domaines de la chaudronnerie / tuyauterie / soudure, maintenance industrielle, électrotechnique, usinage et conception industrielle, robotique, plasturgie, mécanique industrielle, organisation industrielle et industrie 4.0

MISSIONS

Sous la responsabilité du Directeur Opérationnel, le(la) Responsable Commercial(e) a pour mission de contribuer au développement des activités de formation et/ou conseil en définissant, mettant en œuvre et pilotant la stratégie commerciale validée par la Direction, ainsi que les plans d'action permettant d'atteindre les objectifs. A cet effet, il/elle dirige et anime l'ensemble des équipes et actions commerciales.

ACTIVITÉS

- Proposer auprès de la Direction, la stratégie de développement commercial adaptée aux besoins des entreprises et les axes de développement commercial
- Mettre en place une stratégie marketing en soutien de l'action commerciale (produits nouveaux ou à rénover, politique de prix) et impulser les évolutions qui en résultent pour la production
- Contribuer opérationnellement au développement du CA et être en appui des équipes sur leurs négociations
- Assurer la veille, la réponse et le suivi des Appels d'Offres
- Coordonner son action avec le service de Production et Ingénierie pédagogique pour garantir la faisabilité commerciale et opérationnelle des projets
- Coordonner les actions commerciales avec les différents services et animer au quotidien la relation commerciale avec les différents responsables de formations, de pôles, de filières, etc.
- Assurer le suivi de la performance commerciale et de la rentabilité des projets, l'atteinte des objectifs commerciaux, établir, mettre en œuvre et superviser le suivi des indicateurs commerciaux
- Diriger et animer l'équipe en mettant en œuvre une organisation et un management favorisant et développant l'efficacité, l'autonomie et l'implication optimales de ses membres

PROFIL

Vous êtes idéalement titulaire d'un Bac+3 avec une expérience opérationnelle réussie de 5 ans dans le domaine de la formation et / ou du secteur du travail temporaire. La connaissance de l'outil informatique (Bureautique et plateforme numérique) serait un plus. Vous possédez idéalement des connaissances du milieu industriel.

Stratège du développement et passionné(e) par les défis commerciaux vous savez transformer les opportunités en succès durables grâce à votre vision orientée résultat et une approche humaine du management. Vous avez une bonne qualité de rédaction et un esprit d'analyse. Vous êtes capable de travailler en équipe et tempérer les éventuels conflits.

CARACTÉRISTIQUES DU POSTE

CDI Temps plein, poste à pourvoir mai 2025

Localisation : Le Havre et Port-Jérôme-sur-Seine

Salaire annuel : entre 40 et 45 k€ sur 13 mois
avec véhicule de fonction



Si ce challenge vous attire, merci d'adresser votre candidature (CV+LM) à **Domenica Jolec, Responsable RH** par mail à l'adresse suivante : djolec@formation-industries-ese.fr