Offre d'emploi (H/F)

Chargé(e) d'affaires – Evreux

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 de la Responsable Commerciale, le(la) chargé(e) d'affaires a pour mission de développer et accompagner le portefeuille clients/prospects, vendre les formations dispensées par le pôle ESE, en assurer le suivi, ainsi que développer des partenariats.

ACTIVITÉS

Véritable interlocuteur privilégié de nos clients, vous assurez le développement commercial, le conseil et le pilotage de projets de formation à forte valeur ajoutée.

Développement commercial et accompagnement du portefeuille clients/prospects

- Prospecter et développer un portefeuille d'entreprises industrielles.
- Préparer et planifier vos rendez-vous en entreprises, vos relances téléphoniques et campagnes diverses (Campagne apprentissage, poursuites d'études…) en partenariat avec le service communication et la direction opérationnelle
- Identifier les besoins en compétences et en formation des clients (entreprises, demandeurs d'emploi et salariés d'entreprise).
- Construire des offres de formation adaptées aux enjeux des entreprises du territoire.
- Élaborer les propositions commerciales et négocier les conditions de réalisation des prestations.
- Assurer les relations avec les partenaires et prescripteurs et contribuer à l'optimisation des accompagnements
- Assurer la continuité des contacts avec les branches professionnelles, partenaires et prescripteurs (Région, France Travail, Cap emploi, Mission locale, cabinets de reclassements…) pour faciliter la gestion de projets.
- Répondre aux appels d'offres et consultations.
- Fidéliser les clients et assurer le suivi des entreprises en tenant à jour les informations et les actions de relances sur le logiciel dédié
- Participer aux manifestations internes/externes (job dating, forum, salon…) en semaine et occasionnellement le week-end.

Conseil et ingénierie de formation

- Réaliser des diagnostics des besoins en compétences.
- Conseiller les entreprises sur les dispositifs de formation et de financement.
- Concevoir des parcours de formation sur mesure en lien avec les équipes pédagogiques.
- Assurer une veille sur les évolutions des métiers et des compétences industrielles.

Pilotage de projets

- Coordonner la mise en œuvre des actions de formation.
- Garantir la satisfaction client et le respect des engagements de qualité.
- Assurer le suivi administratif, financier et opérationnel des dossiers.
- Analyser les résultats et proposer des actions d'amélioration continue.

PROFIL

De formation Bac + 3 minimum dans le domaine de la vente, du commerce ou de la relation client, vous disposez d'une expérience d'au moins cinq ans sur un poste similaire.

Vous possédez obligatoirement des connaissances de l'environnement industriel. Vous avez idéalement des bases sur les dispositifs de la formation professionnelle et de leurs financements.

Vous avez une aisance relationnelle et une bonne qualité de rédaction ainsi qu'un esprit d'analyse. Vous avez une forte capacité de développement commercial et une bonne connaissance du tissu économique du territoire.

Vous êtes une personne de terrain et êtes attachés à la rentabilité d'une action. Vous aimez relever les challenges et souhaitez avoir un poste stratégique au cœur du développement de notre activité.

CARACTÉRISTIQUES DU POSTE

CDI Temps plein,
Véhicule de fonction
Déplacements fréquents sur le département
Télétravail ponctuel
Poste à pourvoir dès que possible
Localisation : Evreux
Salaire annuel : entre 36K€ et 38K€ sur 13 mois

▶ 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**