

### Conseiller(e) en formation / Commercial(e)



Vous êtes **orienté(e) prospection** et aimez en faire ! Doté(e) de **fortes capacités d'écoute et de compréhension**, vous êtes capable de **négoier et de présenter l'offre** face à des interlocuteurs variés.

Vous souhaitez intégrer une **équipe dynamique** au sein d'une **structure en mouvement** et vous pourrez ainsi **contribuer au développement du Cnam** de demain. Alors ce poste est fait pour vous ?

Vous souhaitez candidater ? Adressez votre **CV et votre lettre de motivation** à Céline Granier, responsable formation : [celine.granier@lecnam.net](mailto:celine.granier@lecnam.net)

## Zoom sur les missions du poste

### Vos objectifs ?

Garantir un premier niveau de réponse à toute demande d'information physique, téléphonique ou mel ;  
Réaliser le sourcing (particuliers, entreprises) et permettre le développement des dispositifs de formation proposés ;  
Véhiculer une image de professionnalisme et de qualité du Cnam et veiller au respect des valeurs de l'établissement, en particulier aux principes d'égalité des chances et de non-discrimination ;  
Améliorer la prise en charge et la satisfaction des prospects comme des auditeurs en formation et plus largement de toute partie prenante du Cnam.

## **Vos missions / activités principales :**

Contribue à la promotion de l'offre de services Cnam : participation aux salons, organisation et animation de réunions d'information collectives...,  
Assure le traitement en temps et en heure, de l'ensemble des demandes d'information et de formation,  
Accompagne les individus dans la construction, l'organisation et la mise en œuvre du parcours Cnam,  
Accompagne le prospect dans les démarches préalables à l'entrée en formation notamment celles liées au financement de son parcours,  
Assure le suivi /relance de l'ensemble des demandes traitées jusqu'à la finalisation des dossiers d'inscription,  
Il veille à la traçabilité de son activité et des différentes actions réalisées pour chacun, afin de garantir la continuité et qualité de services aux prospects comme auditeurs (utilisation d'un CRM),  
Il contribue de par son action et sa traçabilité à l'amélioration de la connaissance de nos publics et à l'adaptation de l'offre de services proposées, il s'inscrit ainsi dans le cadre de la démarche d'amélioration continue de l'association.

## **Vos compétences :**

### *> Savoir :*

Connaissance de l'environnement de la formation continue et en particulier des réseaux prescripteurs de formation/ OPCO et dispositifs de financements des formations,  
Normes qualités s'appliquant aux organismes de formations,  
Connaissance du monde de l'entreprise et du marché du travail et plus spécifiquement du marché régional,  
Techniques d'entretien et de prospection commerciale.

### *> Savoir faire :*

Argumenter / négocier une offre : prospection commerciale,  
Conduire un entretien et analyser une demande,  
Utiliser les Logiciels internes de gestion des formations (Gestion de la scolarité et CRM ),  
Maîtriser les outils bureautiques / travailler en mode collaboratif.

### *> Savoir être :*

Sens de la relation client et du service : Culture de l'efficacité / amélioration continue,  
Dynamisme / Réactivité,  
Curiosité d'esprit,  
Empathie et travail en équipe.

## **Le profil recherché :**

Niveau bac+2 dans le domaine de la formation avec une appétence « commerciale », votre tâche principale consistera à commercialiser les offres de formation de l'établissement autant auprès des entreprises que des candidats :

### *> Actions à mener auprès des entreprises :*

Prospection intensive auprès d'entreprises régionales ou d'enseignes nationales (Recherche de besoins, définition de profils de poste, sourcing, sélection et recrutement des candidats),  
Présentation de candidatures,  
Contractualisation,  
Mailings aux entreprises et relances téléphoniques.

### *> Actions à mener auprès des candidats :*

Entretiens de motivation pour étude d'admissibilité,  
Accompagnement des futurs étudiants dans leurs démarches, suivi et relances,  
Inscription et suivi durant la scolarité.

### *> Actions de communication :*

Action auprès des lycées et des organismes d'aide aux étudiants,  
Participation à des salons/forums, journées portes ouvertes, formation tuteurs.

# Le Cnam recrute !



voir le site

**le cnam**  
Occitanie

<https://www.cnam-occitanie.fr/nos-actualites/conseiller-e-en-formation-commercial-e--1120954.kjsp?RH=15369319752>