

**Chargé de mission prospections et développement des offres de formation de l’INSHEA**

Descriptif :

La personne recrutée sera en charge de développer un portefeuille de clients principalement du secteur privé et des collectivités via une stratégie de prospection (déplacements physiques, échanges téléphoniques, mailing...), dont la finalité sera à la fois est de renforcer significativement la visibilité de nos offres de formation ainsi que le chiffre d’affaires de ce service.

Missions :

Gestion de la relation client
Relance/suivi
Prospection active
Prospection terrain, par téléphone, par mail…
Participation à des salons, foires, expositions…
Relance les prospects et les clients.

Établir des bases de données

Compétences :

Excellente connaissance du catalogue
Maitriser les techniques de vente et de négociation commerciale
Avoir la bonne maitrise des outils informatiques
Avoir un bon sens du relationnel
Faire preuve d’autonomie et d’initiative

Type de contrat : 1 premier CDD d’une année et d’une période d’essai d’un mois sur un support de chargé de mission avec objectifs de chiffre d’affaires à atteindre d’un minimum de 200 k€ pour cette première année.

Zone géographique : Prioritairement Ile de France

Rémunération : Selon profil et expérience

Prise de fonctions : octobre- novembre 2020.

Durée hebdomadaire de travail : 39h20 / Congés annuels : 58 jours (dont 6 semaines de fermeture de l’établissement – 5 semaines l’été et 1 semaine entre Noël et jour de l’an)

Une lettre de motivation ainsi qu’un CV devront être transmis exclusivement par courriel aux adresses suivantes avant le 24 septembre 2020 :

* service des ressources humaines : geraldine.demontule@inshea.fr
* direction : murielle.mauguin@inshea.fr