



Commercial(e) Filière tertiaire (H/F)

RÉFÉRENCE :

2023_02_0051

CCI :

CCI Ile de la Réunion

THÉMATIQUES/SPÉCIALITÉS :

commerce

EXPERTISES :**CLASSIFICATION :**

5

TEMPS :

Complet

TYPE DE CONTRAT :

Permanent / CDI

DÉMARRAGE :

Dès que possible

Finalité de la CCIR/CCIT

La CCI Réunion exerce une fonction de représentation des intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics ou des autorités étrangères. Elle assure l'interface entre les différents acteurs concernés et contribue au développement économique des territoires et au soutien des entreprises et de leurs associations.

Les établissements du réseau remplissent des missions de service public et d'intérêt général.

La CCI Réunion assure aussi des missions en faveur de la formation professionnelle initiale ou continue.

Missions

Vous serez chargé(e) :

- d'assurer la commercialisation de l'offre de formation tertiaire de la CCIR par une présence terrain renforcée
- de contribuer à développer le chiffre d'affaires du service

Vous aurez pour missions :

- Promouvoir l'offre de formation technique de la CCIR auprès des entreprises, recenser leurs besoins, répondre à leurs attentes spécifiques
- Commercialiser l'offre de formation du Pôle Formation et réaliser un objectif de chiffre d'affaires fixé annuellement
- Prospecter de nouvelles entreprises pour étoffer le portefeuille clients
- Assurer le rôle d'apporteur d'affaires pour l'ensemble du Pôle Formation
- Participer à la mise en œuvre et au suivi des actions, organiser l'évaluation de la satisfaction client
- Assurer la traçabilité et le reporting de son activité sur le progiciel métier et auprès de sa ligne hiérarchique – intégrer et respecter les procédures qualité de la CCIR
- Animer des réunions d'informations collectives; accompagner les candidats à l'alternance dans leur prospection et recherche d'entreprise
- Assurer des missions spécifiques aux activités du service (surveillances d'épreuves, salons, JPO)

Profil

Diplôme(s) requis ou niveau d'étude : minimum Bac + 2 dans le domaine commercial. Expérience commerciale de 2 ans minimum, de préférence en organisme de formation.

Compétences techniques :

- Connaissance de la réglementation de la formation professionnelle et de ses financements
- Expérience d'au moins 2 ans dans des fonctions commerciales idéalement liées au secteur de la formation
- Bonne connaissance du secteur techniques professionnel local et des acteurs de la formation professionnelle
- Maîtrise des fonctionnalités des outils bureautiques
- Aisance et goût prononcé pour la vente et la négociation

Compétences relationnelles :

- Qualité d'écoute et goût du travail en équipe
- Goût du challenge
- Sens de l'engagement et de la polyvalence
- Résistance au stress

Compétences organisationnelles :

- Capacité à s'organiser en autonomie, à partir d'objectifs, tout en sachant rendre compte
- Aptitude à organiser son plan d'action dans un cadre prédéfini

Contact

Email de contact : recrutement@reunion.cci.fr