



Ifomene

Institut de Formation à la
Médiation et à la Négociation

Chargé(e) de développement Commercial (H/F)

Rejoignez l'Ifomene en tant que Chargé(e) Commercial(e) !

Lieu : Paris, 6ème arrondissement

Type de contrat : CDI

Télétravail : 1 jour par semaine

À propos de l'Ifomene

L'Ifomene est un institut de formation de renom, spécialisé dans la médiation et la résolution des conflits. Nous cherchons un(e) commercial(e) dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe et contribuer à notre croissance.

Vos missions

- Veille et analyse du marché : Veiller à la concurrence et analyser les tendances du marché de la formation en médiation.
- Définition de la stratégie commerciale : Proposer et mettre en œuvre des stratégies commerciales adaptées pour attirer de nouveaux étudiants, clients (organisations publiques et privées) et partenaires.
- Prospection et acquisition de clients : Prospecter par écrit et par téléphone des cibles potentielles. Conduire des entretiens avec des prospects et des clients pour présenter l'offre de formation de l'Ifomene. Représenter l'Ifomene lors d'événements de networking et de vente (ex. salons, webinaires, etc.).
- Élaboration et négociation des propositions commerciales : Élaborer des propositions commerciales personnalisées et négocier les contrats.
- Suivi et analyse des performances : Suivre et analyser les performances des campagnes commerciales. Assurer le suivi de la relation clientèle pendant et après le parcours de formation. Analyser les retours de satisfaction des clients et proposer des axes d'amélioration.
- Collaboration et gestion de projets : Conduire des projets transverses en lien avec la communication & le marketing, la direction, le service administratif. Briefer les intervenants pour les formations intra-entreprises. Élaborer des partenariats à visée commerciale avec des acteurs du secteur de la médiation.



Ifomene

Institut de Formation à la
Médiation et à la Négociation

Profil recherché

- Qualités : Proactivité, bon relationnel, débrouillardise, rigueur.
- Formation : Bac +3 en école de commerce ou équivalent.
- Expérience : Minimum 3 ans d'expérience pertinente dans le domaine de la vente de services.
- Compétences : Connaissance du marché de la formation, la connaissance de la médiation et la maîtrise de l'anglais sont un atout.
- Autres : Excellente capacité à travailler en équipe, force de persuasion et de négociation, maîtrise des outils informatiques et des techniques de vente.

Conditions de travail et avantages

- Une équipe chaleureuse et dynamique.
- Situé en plein cœur de Paris, dans le 6ème arrondissement.
- 1 jour de télétravail par semaine.

Processus de recrutement

- Premier entretien avec les RH.
- Second entretien avec la directrice de l'Ifomene.

Si vous êtes passionné(e) par la vente et que vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique, envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à l'adresse recrutement@icp.fr.