

BUSINESS DEVELOPER (F/H)
Formation Continue et Relations Entreprises
Secteur d'activité : enseignement supérieur

Présentation du Groupe 3iL

Créée en 1987 sous l'égide de la CCI Limoges & de la Haute-Vienne, le Groupe 3iL représente aujourd'hui 3 écoles supérieures qui proposent des formations de Bac à Bac+5, toutes certifiées ou accréditées, dans des domaines très porteurs aujourd'hui sur le marché de l'emploi :

- **3iL INGENIEURS** : école d'ingénieurs en informatique (1 programme ingénieur bac+5, 3 programmes bachelors et 2 programmes mastères expert)
- **ESSEL** : école supérieure de la prévention des risques professionnels (1 formation Bac+3)
- **ISFOGEP** : école d'enseignement supérieur en ressources humaines (2 formations Bac+3 à Bac+5)

Profondément humaine et attachée aux valeurs de proximité et de service, l'équipe du Groupe 3iL a à cœur de proposer un encadrement de qualité et personnalisé. À l'écoute des entreprises et de leurs besoins, elle adapte son offre de programme pour permettre ainsi à près de 100% des diplômés de décrocher un emploi, à leur mesure et dans tous les secteurs, dans un délai maximum de 3 mois après l'obtention de leur diplôme.

Descriptif du poste proposé

Le/la Business Developer-Formation Continue et Relations Entreprises prospecte et développe les dispositifs de l'alternance au sein des entreprises privées comme publiques. Il/elle participe à l'élaboration d'offres de formation en collaboration avec les directions pédagogiques et en adéquation avec les besoins identifiés pour ensuite les proposer aux clients et prospects. Il/elle renforce et fidélise son portefeuille « clients » et développe l'activité commerciale du Groupe.

Missions du poste

I. Développement des dispositifs de l'alternance ISFOGEP et ESSEL

- Détecter et conquérir des opportunités d'offres de contrat en alternance (apprentissage, professionnalisation) pour les certifications de niveau 6 et 7 (Bac+3 et Bac+5)
- Assurer la prospection des TPE, PME, PMI ainsi que les établissements publics du territoire
- Assurer la promotion des formations, mettre en place, et animer de nouvelles opérations commerciales
- Participer aux événements de promotions des écoles (Salon, JPO, etc.)
- Assurer une veille réglementaire sur la législation de la formation professionnelle et particulièrement celle de l'alternance, et une veille concurrentielle
- Développer son réseau professionnel et une dynamique de partenariat avec les acteurs de l'emploi et de la formation (OPCO, France Travail, APEC, acteurs locaux, etc.)
- Assurer un reporting régulier auprès de la direction ISFOGEP-ESSEL

II. Prospection et développement commercial de la FC (Groupe 3iL : 3iL Ingénieurs, Isfogep, et Essel)

- Analyser les besoins en formation des entreprises, identifier et contacter de nouvelles entreprises
- Mener des campagnes de prospection (téléphone, e-mailing, autres outils numériques)
- Promouvoir les offres de formation du catalogue auprès des entreprises
- Participer aux forums, salons et événements spécialisés
- Répondre aux appels d'offres, cahier des charges des entreprises et rédiger des propositions commerciales

- Négocier les offres et conclure les contrats
- Suivre la satisfaction et assurer la fidélisation.
- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale
- Veiller à l'amélioration continue des formations et certifications en lien avec le SMQ du Groupe
- Suivre les évolutions réglementaires et du marché de la formation
- Intervenir dans le suivi des candidatures VAE (accompagnement des candidats, coordination avec les équipes pédagogiques et suivi des dossiers).

Profil recherché

Bac+3 à Bac+5 commerce, vente, marketing, management commercial
Une expérience dans un poste similaire serait idéale

Compétences et savoir-faire :

- Maîtrise des techniques de prospection commerciale et de vente
- Connaissances du secteur de la formation professionnelle et de l'emploi
- Maîtrise de la réglementation juridique relative aux organismes de formation
- Gestion de la formation : connaître les dispositifs (OPCO, CPF, VAE, etc.)
- Connaissances des dispositifs de financement
- Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM)

Savoir-être et soft-skills

- Aisance relationnelle
- Bonne communication et capacité à convaincre (oral et écrit)
- Travail en équipe : collaborer avec les différentes équipes pédagogiques et administratives du groupe
- Sens de l'écoute
- Sens de la négociation
- Force de proposition et de conviction
- Ténacité
- Travail en mode projet
- Capacité d'adaptation
- Autonomie, organisation et rigueur

Conditions d'emploi

- Type de contrat : CDI à temps plein (39h avec RTT)
- Localisation : Limoges
- Rémunération annuelle brute : part fixe entre 37K - 39K (selon expérience et profil) + part variable sur résultats (% sur le CA)
- Véhicule de service
- Téléphone professionnel
- Date : à pourvoir rapidement
- Déplacements à prévoir (territoire régional et national)
- Télétravail ponctuel autorisé (selon accord entreprise)

Candidature

Les candidatures (CV) sont à adresser au Groupe 3iL
service Ressources humaines - rh@3il.fr