

Chargé(e) de développement et de projets dans la formation

QUI SOMMES-NOUS ?

Découvrez-nous en vidéo ici :

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7112358880541593602>

LLTI Formation (Leading Language & Technology Institute) est un organisme de formation spécialisé dans les langues, la bureautique et l'informatique, le management et le développement personnel, le marketing et les techniques commerciales, ainsi que la santé, la sécurité et le bien-être au travail.

Situé à Boulevard Saint Symphorien à deux pas du Stade du FC Metz, LLTI travaille avec plus de 80 formateurs auprès de nombreuses sociétés et stagiaires, principalement dans le Grand Est. Notre entreprise, jeune et dynamique, est en plein développement et nous recherchons actuellement un nouveau talent, qui partagera nos valeurs d'agilité, d'esprit positif et d'excellence.

QUI ÊTES-VOUS ?

Vous aimez le travail d'équipe et les projets ambitieux. Vous cherchez à être un(e) acteur(rice) clé dans une entreprise et prendre des responsabilités pour relever tous les défis. Vous aimez être sollicité(e) sur différents sujets et travailler de façon transversale. Vous souhaitez rejoindre une équipe à taille humaine et l'aventure d'une entreprise en plein développement.

Ce que l'on attend de vous :

- Expérience préalable dans la formation ou les services éducatifs, de préférence la relation client ou le domaine commercial.
- Fortes compétences en communication.
- Capacité démontrée à travailler de manière autonome et à atteindre des objectifs de vente.
- Excellente organisation et gestion du temps.
- Connaissance du secteur de la formation et des tendances du marché serait un atout.

VOUS NOUS REJOIGNEZ ?

Les missions que nous vous proposons s'articulent à travers 3 axes :

Prospection et développement de l'activité commerciale

- Prospecter et contacter activement de nouveaux clients potentiels.
- Présenter nos programmes de formation de manière claire et convaincante.
- Élaborer des stratégies de vente efficaces pour atteindre et dépasser les objectifs de vente.
- Être support à l'équipe marketing pour développer des campagnes de promotion et de prospection.
- Réalisation d'études de marché et définition de prospects cibles.
- Elaboration de rapports pour mesurer la réalisation des objectifs commerciaux et optimiser continuellement les méthodes de vente.

Gestion, suivi et fidélisation du portefeuille clients

- Participer activement aux projets et dispositifs en cours avec les institutions publiques, notamment pour trouver des formateurs, élaborer des plannings et/ou contacter des candidats
- Conseiller et répondre aux demandes clients.
- Établir et entretenir des relations durables avec les clients existants.
- Assurer le suivi des clients pendant et après formation.
- Contribuer à la mesure de la satisfaction client.
- Construire et travailler une base de données de prospects

Développement du réseau professionnel :

- Développer le réseau professionnel.
- Impulser une dynamique de partenariat avec les acteurs de l'emploi et de la formation (OPCO, France Travail, acteurs locaux...).
- Développer notre présence dans les événements locaux et de réseautage professionnels.

Si vous êtes passionné(e) par le relationnel et que vous souhaitez contribuer à transformer la vie professionnelle des individus grâce à la formation, nous aimerions entendre parler de vous.