

Commercial (H/F)

78560 LE PORT MARLY [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Up Skills recherche pour son client, Institut de formation destiné aux professionnels, un(e) **Commercial F/H** pour un poste basé à Port Marly (78)

Le poste

Vous avez une passion pour le développement commercial et la formation professionnelle ? Vous aimez relever des défis et mettre en place des stratégies gagnantes ? Nous recherchons un(e) talentueux(se) **Chargé(e) de Développement Commercial** pour rejoindre notre équipe dynamique. Pourquoi vous allez adorer ce poste : Un rôle stratégique et stimulant : Vous serez au cœur de notre développement ! Vous aurez un impact direct sur l'augmentation des ventes, la fidélisation des clients et la mise en place de solutions de formation innovantes. Une mission variée et évolutive : Entre la gestion des plannings, la prospection, le suivi des sessions de formation, le recrutement de formateurs et la communication digitale, vos journées seront rythmées par des défis passionnants. Vous évoluerez au sein d'un organisme reconnu, où vous pourrez développer vos compétences, Vos missions : **Accélérer les ventes** et atteindre vos objectifs commerciaux tout en respectant nos marges et nos valeurs. **Optimiser les plannings de formation** pour garantir une expérience de qualité à nos stagiaires et entreprises partenaires. **Piloter le taux de remplissage** des sessions de formation : réagissez rapidement pour maximiser l'impact de chaque session. **Prospection active** et **présentation de nos solutions sur mesure** (phoning, mailings, rendez-vous, etc.) pour développer notre portefeuille client. Mettre en place un suivi personnalisé pour **fidéliser nos clients**, assurer leur satisfaction et répondre à leurs besoins en continu. **Coordonner la logistique des formations** et travailler main dans la main avec nos prestataires pour garantir une organisation sans faille. Créer et déployer des outils de reporting pour mesurer l'efficacité de vos actions et assurer un suivi optimal. **Animer notre présence en ligne** : mettre à jour notre site internet et dynamiser nos réseaux sociaux pour valoriser nos formations et notre expertise

Le profil recherché

Expérience réussie de 5 ans minimum dans un poste à forte dimension commerciale. Un tempérament commercial affirmé pour générer des opportunités, négocier et concrétiser les ventes avec enthousiasme. Polyvalence et réactivité : vous êtes capable de gérer plusieurs projets en parallèle tout en restant organisé(e) et rigoureux(se). Un excellent relationnel : vous savez tisser des liens solides et durables avec nos clients, formateurs et partenaires. Autonomie et sens de l'initiative : vous êtes capable de prendre des décisions et de faire preuve de proactivité pour répondre aux besoins du marché.