



Offre d'emploi

Responsable Commercial / Closer

Responsabilités principales:

- Identifier et prospector de nouveaux clients potentiels pour les programmes de formation.
- Établir et entretenir des relations solides avec les clients existants et potentiels.
- Présenter et promouvoir les différentes formations proposées par l'organisme.
- Gérer les négociations et conclure des ventes de manière efficace, principalement par téléphone.
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par la direction.
- Assurer un suivi régulier des clients pour garantir leur satisfaction et leur fidélisation.
- Participer à l'amélioration continue des processus de vente.

Compétences requises:

- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
- Fortes compétences en organisation et gestion du temps.
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM.
- Connaissance du secteur de la formation professionnelle est un plus.

Expérience nécessaire:

Minimum 3 ans d'expérience dans un poste similaire.

Expérience confirmée en vente B2B, idéalement dans le secteur de la formation.

Lieu de travail:

100% à distance.



Offre d'emploi

Type de contrat:

Freelance.

Rémunération:

100% variable basée sur les performances (commissions attractives).

Comment postuler:

Envoyez votre candidature en suivant les étapes suivantes :

- Indiquez le nom de l'offre pour laquelle vous postulez en sujet de votre email.
- Fournissez un lien vers une vidéo de présentation (Loom ou autre).
- Ajoutez tout ce qui vous semble pertinent pour nous surprendre !

Envoyez le tout à l'adresse suivante : recrutement@reussircommetherapeute.com

Avantages du poste:

- Formation continue et opportunités de développement professionnel.
- Environnement de travail stimulant et convivial.
- Participation à des événements et séminaires professionnels.

Valeurs de l'entreprise:

Engagement, excellence, innovation, et satisfaction client.