



# Conseiller Formation

CDI - Toulouse



L'INHNI, est l'organisme de formation et de conseil de la Branche Propreté. Nous proposons des formations à destination des adultes, des jeunes et des salariés du secteur de la Propreté et des Services Associés.

## Missions

- **Promouvoir l'offre globale de formation INHNI**

- Promotion de l'offre de formation INHNI auprès de l'ensemble des parties prenantes (clients, entreprises et autres, prescripteurs, candidats à l'alternance,) au travers d'actions de communication et d'une présence client adaptées

- **Commercialiser l'offre globale de formation et assurer la relation client**

- Prospection des entreprises de propreté

- Recueil des besoins des clients (besoins de montée en compétences des entreprises, y compris offre alternance), proposition d'une offre adaptée à partir de l'offre globale INHNI+ alternance et formation continue, dans le respect de la politique tarifaire et des indicateurs de rentabilité

- Fidélisation et gestion du portefeuille clients

- Préparation de mailings commerciaux

- Participation à la mise en place d'évènements (speed Dating, ...)

- Reporting des activités



- **Assurer le recrutement de candidats à l’alternance et le placement en entreprise**

-Assurer le sourcing, la qualification et le recrutement des candidats à l’alternance (apprentissage et contrat de professionnalisation)

-Accompagnement des candidats à leur placement en entreprise et sécurisation du parcours

-Accompagnement des entreprises dans le recrutement et l’intégration des candidats jusqu’à la fin du contrat



Issu(e) d'une formation minimum Bac+3/4, type Action commerciale/relation client ou équivalent, vous bénéficiez d'une expérience professionnelle d'au minimum 3 années acquises dans une fonction similaire.

Une expérience dans le domaine de la formation et la connaissance des rouages et législations sur la formation est un avantage certain.

Reconnu(e) pour votre dynamisme, votre sens de la relation client ainsi que votre adaptabilité(e), vos compétences de développeur commercial vous permettront d’être accrocheur et de vous positionner en bon négociateur. Force de propositions et entreprenant, vous êtes tenace, déterminé et persévérant.

Lieu du poste : Déplacements fréquents

Salaire : 2 736,00 € sur 13 mois, soit 35,5 K € annuels

Avantages : Participation au transport, RTT, Titre-Restaurant



Merci d’envoyer votre candidature à Marie-Laure ALLEN , Chargée de recrutement, à l’adresse suivante: [m.allen@inhni.com](mailto:m.allen@inhni.com)