



Conseiller de Formation H/F

CDI – Angoulême



L'INHNI, l'Institut National de l'Hygiène et du Nettoyage Industriel, est l'organisme de formation de la Branche Professionnelle de la Propreté et des Services Associés et est présent sur tout le territoire national au plus près de ses clients.

Créé, en 1980, par la FEP (Fédération des Entreprises de Propreté et Services Associés), l'INHNI, leader national sur son marché, est « l'expert du Métier » et a pour mission de former les collaborateurs du secteur en proposant une gamme de formation élargie.

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.



CDI à temps plein – Salaire : 35 000,00€ à 36 000,00 €/an - Télétravail: 2 jours/semaine – 20 RTT annuels - Type de prime : 13^e mois + primes annuelle – Déplacements fréquent



Merci d'envoyer votre CV à Marie Laure ALLEN , Chargée de recrutement, à l'adresse suivante: m.allen@inhni.com