

Localisation Rhône-Alpes
Statut
Fonction Commercial(e)



Votre mission :

VAKOM (2012) est un cabinet de **Formation, Conseil et Coaching**.

Basée à Annecy, l'équipe compte 7 personnes.

Notre signature : Le Sens de l'Humain

Notre ambition : Libérer le Sens de l'Humain au service de la performance durable en entreprise

Notre raison d'être :

Nous mixons les approches de nos 3 métiers pour accompagner sur mesure les entreprises des 2 Savoie à :

- réussir leurs projets et accroître leur compétitivité
- trouver des solutions pour réussir la conduite du changement
- opérer les transformations nécessaires pour être efficaces et attractives
- développer un management durable pour mobiliser et fidéliser

Nous sommes reconnus par nos clients et partenaires pour nos valeurs, notre posture, notre différence et notre exigence dans nos accompagnements.

Nos forces clés : la posture conseil, la vision globale de l'entreprise, le sur-mesure, le pragmatisme.

Nos valeurs : Professionnalisme, Esprit d'équipe, Confiance, Humour, Fraîcheur, Responsabilité.

Notre philosophie et modèle d'organisation : l'intrapreneuriat.

Nous cherchons un.e **Business Developer** H/F, pour faire face à la demande et accélérer notre développement

Votre mission : **développer l'activité** sur le territoire des 2 Savoie

Votre responsabilité : générer un volume de chiffre d'affaires annuel ambitieux et réaliste, en collaboration avec nos consultants et sur l'ensemble de nos activités.

Vos actions :

- Générer des RDV en organisant des campagnes de prospection : téléphonique, courriers, emailings, événements, OPCO, réseaux...
- Réaliser les RDV commerciaux auprès des entreprises
- Enrichir la CRM
- e ou en concertation avec l'équipe consultant.es, rédiger des propositions commerciales précises et personnalisées, vendre les accompagnements adaptés
- Fidéliser, réaliser des RDV de suivi des clients à l'issue des missions, assurer la continuité de la relation et des services
- Identifier et mettre en place sur le territoire des partenariats stratégiques dans le domaine de la formation, du conseil et du coaching
- Développer la notoriété de VAKOM et la visibilité de ses solutions sur le territoire

- Développer les réseaux et la place de VAKOM dans ces réseaux

Participer activement à la vie de l'entreprise et de l'équipe

Votre profil :

Vos qualités : pragmatisme, énergie, autonomie, organisation, écoute, conviction, sens de la responsabilité, sens de la réussite commerciale, sens du collectif, confiance et vision moyen terme.

Vos connaissances :

- l'entreprise, ses enjeux, ses acteurs, son organisation, sa richesse, sa globalité et sa diversité
- l'environnement de l'entreprise : ses enjeux, ses acteurs, ses menaces et ses opportunités
- le commerce et la relation commerciale : posture, méthodes simples, humaines et efficaces
- rapidement si pas encore le cas, maîtrise de nos métiers, puis de nos offres et produits spécifiques

Votre expérience :

7 à 10 ans réussis dans la vente et le **développement commercial de prestations de service en B to B.**

Idéalement, expérience en relation avec le tissu économique (haut) savoyard

Rémunération au commissionnement selon performance

L'opportunité d'une aventure humaine atypique, pour un projet porté par une équipe humble et ambitieuse à la fois !

Adressez votre candidature - exclusivement par mail - sous la référence 2021BD à :

recrutementannecy@vakom.fr

Confidentialité et réponse garanties.