



Assistant Commercial Chargé des Relations Entreprises H/F en alternance à Montreuil

BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

DESCRIPTION DU POSTE

L'ENTREPRISE

Webforce3 est un organisme de formation spécialisé dans les métiers du numérique, notamment dans le développement web et le webmarketing. Fondée en 2014 en France, Webforce3 s'est rapidement développée pour devenir l'un des principaux acteurs de la formation aux métiers du numérique.

Webforce3 propose **des programmes de formation axés sur des domaines spécifiques tels que le développement web, le développement d'applications mobiles, le webmarketing, la data science, et d'autres compétences numériques** en forte demande sur le marché du travail. Les formations se déroulent dans **un environnement pratique** et mettent l'accent sur la **réalisation de projets concrets**, souvent en collaboration avec **des entreprises partenaires**.

MISSIONS

En qualité d'**Assistant(e) Commercial Chargé(e) des Relations Entreprises**, vos missions seront les suivantes :

- Prospecter, Démarcher des entreprises pour connaître leurs besoins en recrutement – prospection sur offre, approche directe (phoning, mails, LinkedIn...)
- Mettre en relation les besoins des entreprises et les profils d'apprenants en formation dans le but de conclure des contrats d'alternance (apprentissage/professionnalisation)



- Participer au placement des apprenants en alternance en entreprise en fonction des besoins en recrutement dans le domaine du digital
- Fidéliser le portefeuille d'entreprises partenaires
- Animer et développer le réseau d'entreprises – mailings, jobdatings...
- Rencontrer les entreprises lors de salons professionnels
- Représenter l'école lors de salon ou d'évènements
- Participation à l'organisation d'évènements professionnels pour faire connaître notre établissement et faire du lien avec nos entreprises partenaires

CRITÈRES CANDIDAT

FORMATION / SPÉCIALISATION

Vous préparez une formation BTS NDRC à l'IFCV.

NIVEAU D'EXPÉRIENCE MINIMUM

0 - 2 ans

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Savoir-faire : Démarche commerciale, phoning, force de persuasion, conclusion de contrats d'alternance, élaboration et adaptation d'un discours et d'une proposition de vente

Savoir-être : Empathie, sens de l'écoute, adaptabilité, réactivité, rigueur, sens des relations humaines, force de proposition