

<p>Intitulé du poste : Chargé(e) de promotion développement de la formation continue</p> <p>Type de contrat : Contrat de projet (2 ans) jusqu'au 31.12.2026</p> <p>Catégorie : A (Fonction publique d'état)</p> <p>Rémunération : 1700€ à 2000€ net selon expérience + régime indemnitaire au bout d'un an d'ancienneté + variable</p> <p>Information complémentaire : 50 jours de congés, télétravail possible ou possibilité d'organiser son temps de travail sur 4.5 jours par semaine.</p> <p>Date début de contrat : dès que possible</p>	
<p>Présentation de l'environnement professionnel</p>	<p>Bordeaux Sciences Agro est un établissement public d'enseignement supérieur et de recherche agronomique sous tutelle du Ministère de l'Agriculture, de la Souveraineté Alimentaire et de la Forêt. Il est situé sur un campus de 13 ha sur la commune de Gradignan dans l'agglomération Bordelaise. L'établissement a pour missions la formation, la veille scientifique et technique, l'innovation technologique, le développement ainsi que la diffusion de l'information scientifique et technique. Il intègre également la gestion de logements en résidences universitaires, du Château Luchey-Halde, cru classé en Pessac-Léognan et d'une unité de développement informatique.</p> <p>BSA fait partie d'un consortium de 6 établissements d'enseignement supérieur et de recherche agricoles dénommé COMPETENS'AGRO ayant obtenu un financement de l'ANR « France 2030 » pour l'accélération des stratégies de développement des établissements de l'enseignement supérieur et de la recherche. L'objectif du consortium est de contribuer au développement de la formation continue dans l'enseignement supérieur agricole. Ce consortium est piloté par l'Institut Agro et le poste proposé est une création de poste liée à ce projet.</p>
<p>Objectifs du poste</p>	<p>Sous la supervision de la responsable du développement de la formation continue (FC) de la Direction des Etudes et de la Vie Etudiante (DEVE), le/la chargé(e) de promotion de la FC aura comme objectif de prospecter et d'augmenter le vivier des stagiaires de la formation continue dans le cadre du consortium COMPETENS AGRO</p>
<p>Description des missions à exercer ou des tâches à exécuter</p>	<p>Prospection et développement de l'activité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détecter et conquérir des opportunités de marché en prospectant une nouvelle clientèle d'entreprise : prospection téléphonique, campagne e-mailing, prospection digitale, etc. • Assurer la promotion des différentes offres de formation référencées dans le catalogue : développer la communication, participer aux forums, salons et journées portes ouvertes, mettre en place et animer des opérations commerciales, etc. • Répondre aux appels d'offres, rédiger des propositions pédagogiques et commerciales, émettre des offres et devis personnalisés, répondre aux demandes d'informations des prospects et les orienter dans leur parcours de formation, etc. • Participer à la négociation commerciale avec les clients et prospects pour trouver un accord final sur le contenu de la formation et le tarif de la prestation puis conclure la vente. <p>Gestion, suivi et fidélisation du portefeuille clients</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier et analyser les besoins en prestations de formation des clients et proposer des solutions adaptées à leurs projets professionnels.



- Assurer le bon fonctionnement du portefeuille clients : accompagner et conseiller les clients dans leur plan de développement des compétences, s'assurer de leur satisfaction et garantir leur fidélisation.
- Accompagner les clients dans le montage de leurs dossiers de financement pour bénéficier des dispositifs de formation et assurer la coordination avec les organismes financeurs si besoin.

Élaboration et suivi des offres de formation commercialisées

- Concevoir une offre de formation sur mesure, adaptée aux besoins identifiés et aux contraintes des clients en collaboration avec l'équipe pédagogique, coordonner et échanger régulièrement avec les potentiels prestataires pour la création des contenus.
- Piloter l'activité commerciale en effectuant un reporting régulier et en optimisant le budget

Veille et développement du réseau professionnel

- Assurer une veille réglementaire sur la législation de la formation professionnelle et une veille concurrentielle.
- Identifier les évolutions des métiers et des compétences des branches professionnelles afin d'anticiper les besoins futurs de formation des entreprises.
- Développer son réseau professionnel et impulser une dynamique de partenariat avec les acteurs de l'emploi et de la formation (opérateurs de compétences [OPCO], ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, France Travail, acteurs locaux...).

Profil du/de la candidat.e

Diplôme souhaité : BAC + 3 en commerce (exemple : type Bachelor Responsable développement commercial et marketing) avec une appétence pour la prospection et la relation client
Expérience souhaitée : 6 ans sur des fonctions similaires

Compétences liées au poste

Savoirs

- Maîtrise des techniques de prospection commerciale et de vente
- Connaissances du secteur de la formation professionnelle et de l'emploi
- Connaissances des différents dispositifs de formation (présentiel, virtuel, formation mixte...)
- Maîtrise de la réglementation juridique relative aux organismes de formation
- Connaissances des dispositifs de financement
- Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM)

Savoir-faire et savoir-être

- Aisance relationnelle
- Sens de l'écoute et de la communication
- Capacités rédactionnelles
- Dynamisme
- Autonomie
- Organisation
- Esprit d'analyse
- Sens de la négociation
- Force de proposition et de conviction
- Ténacité
- Travail en mode projet
- Polyvalence
- Capacité d'adaptation

Personnes à contacter

Candidatures (**CV et lettre de motivation**) à transmettre **avant le 06/04/2025** à :

- Sandra ROUX, directrice déléguée adjointe (05 57 35 07 39) : sandra.roux@agro-bordeaux.fr
- service RH : drh@agro-bordeaux.fr