

# FORMATEUR-TRICE COMMERCE – NEGOCIATION – VENTE – MANAGEMENT DE L'ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE

CDI – LA ROCHE SUR YON – À POURVOIR LE 02/05/2022

## QUI SOMMES-NOUS ?

Leader de la formation par alternance dans le secteur du bâtiment et forte de 40 ans d'expérience, l'association BTP CFA Pays de la Loire forme plus de 4700 apprentis et stagiaires de formation continue, du CAP au Bac +2, à l'ensemble des métiers du bâtiment : gros-œuvre, bois, couverture, métallerie, finition, énergie, piscine, encadrement.

Convaincus des vertus de l'alternance comme voie de formation et d'insertion professionnelle et pilotés par un Conseil d'Administration paritaire composé des syndicats de la branche, nous mettons notre expertise au service des besoins en compétences des entreprises du Bâtiment (plus de 3000 clients) et de l'emploi. Avec la réforme de l'apprentissage et de la formation continue lancée en 2018, notre activité est à la fois en développement et en forte mutation, un enjeu mobilisateur et fédérateur pour nos équipes.

Solidement implantés dans la région Pays de la Loire, nous employons aujourd'hui plus de 380 collaborateurs - formateurs et fonctions support - et disposons de 5 sites de formation localisés à Saint-Herblain, Saint-Brevin-les-Pins, Angers, Le Mans et La Roche-sur-Yon. Notre siège est situé à Nantes.

**Pour en savoir plus, RDV sur notre site :** [Accueil - BTP CFA Pays de la Loire \(btpcfapdl.com\)](http://btpcfapdl.com)

## VOTRE MISSION

Afin de renforcer l'équipe de formateurs dans le cadre de l'ouverture d'un BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, nous recrutons **pour notre site de La Roche sur Yon** (40 formations, 1600 apprenants, 115 salariés) **un-e formateur-trice Commerce – Négociation – Vente – Management en CDI temps plein (35h)**, poste à pourvoir pour le 2 mai 2022.

Rattaché-e à l'adjoint pédagogique, votre mission consistera à assurer les enseignements professionnels auprès d'un public d'apprenants en mettant en œuvre la pédagogie de l'alternance

### Principales responsabilités :

- Dispenser les enseignements relatifs aux techniques de commerce et de management
- Évaluer l'acquisition des compétences
- Accompagner et suivre les apprenants (visites d'entreprises, mémoires de projet professionnel)
- Développer le partenariat avec les entreprises

## VOTRE PROFIL

- **Type et niveau de qualification requis :** de Bac +2 à Bac +5 (BTS, licence pro, Master) dans le domaine du commerce, négociation client, marketing commercial et management de l'activité technico-commerciale.
- **Expérience :** au moins 5 ans d'expérience dans les domaines du commerce, négociation client, marketing commercial et management de l'activité technico-commerciale.
- **Compétences métier spécifiques :** développement clientèle et relation client, analyse du besoin client et négociation de solutions technico-commerciales, management de l'activité technico-commerciale.
- **Savoir-être et compétences transversales :** sens de la communication, du service, bienveillance, autonomie, travail en équipe, techniques pédagogiques, maîtrise des outils informatiques.
- **Motivations :** goût pour la technique et les relations humaines. Envie de transmettre, de faire grandir l'Autre
- **Mobilité :** déplacements à prévoir sur la région dans le cadre des visites d'entreprises

## REMUNERATION ET AVANTAGES

- **Rémunération** : salaire annuel brut 30 350 EUR (+ selon expérience), classification du poste grille F des formateurs selon les statuts de BTP CFA Pays de la Loire
- **Statut** : ETAM
- **Temps de travail** : 35h / semaine en moyenne sur l'année –1442h / an
- **Congés et RTT** : 6 semaines de congés payés + 4 semaines non travaillées
- **Restauration** : accès cantine CFA

## PROCESSUS DE RECRUTEMENT ET D'INTEGRATION

- **Responsable du recrutement** : M. Thierry DUBIN
- **Candidatures (CV + lettre de motivation)** à envoyer par mail à l'adresse suivante : [vanessa.clavier@btpcfa-pdl.com](mailto:vanessa.clavier@btpcfa-pdl.com)
- **Date limite de dépôt des candidatures** : 30 avril 2022
- **Processus de recrutement** : tri des CV selon les critères mentionnés dans le profil, 1<sup>er</sup> entretien avec le responsable du recrutement et 2<sup>ème</sup> entretien avec le directeur, période d'essai 3 mois.
- **Date de prise de poste souhaitée** : 2 mai 2022

**Toutes les candidatures sont lues.** En l'absence de contact de notre part dans un délai de 3 semaines après la date limite de dépôt des candidatures, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue.