

Le GEYVO Île-de-France, groupement d'employeurs (150 entreprises et associations professionnelles adhérentes), recrutons pour l'un de nos adhérents, un organisme de formation spécialisé dans le domaine informatique, **un(e) Responsable de développement commercial H/F**. Poste à pourvoir dès que possible, en CDI, à temps plein, et basé à Paris 17ème (Porte de Champerret).

Le poste

Depuis plus de 20 ans, cet organisme de formation spécialisé dans le domaine informatique, grandit et s'étoffe.

Il compte aujourd'hui une trentaine de collaborateurs et il poursuit son développement.

Pour cela, il recrute son Responsable du développement commercial H/F.

Manager de l'équipe commerciale, vous êtes le garant de la bonne prise en charge des demandes clients et prospects, du développement des ventes et de l'atteinte des objectifs par votre équipe.

Vos missions dans le détail:

le suivi et le développement des ventes:

- Suivi, contrôle et validation des méthodes, outils et techniques de ventes
- Qualification et segmentation de la base de données clients/prospects
- Création et mise en place du plan commercial et de la revue de comptes régulière
- Mise en place et suivi des règles d'attribution des leads entrants
- Définition des objectifs commerciaux de l'équipe et des plans de commissionnement
- Suivi bimensuel, semestriel et annuel avec chaque commercial
- Gestion d'un portefeuille client en propre
- Veille stratégique commerciale et représentation de l'entreprise lors des évènements de la profession

Management de l'équipe commerciale :

- Gestion des ressources du service commercial (recrutement, intégration/formation, encadrement et organisation de l'équipe)
- Optimisation des processus et modes opératoires en place
- Suivi du taux d'activité et du reporting de l'équipe commerciale
- Animation de l'équipe commerciale (coaching individuel et collectif)
- Accompagnement sur le terrain et coaching de vente

Mission annexe et complémentaire éventuelle

- Déterminer et animer la communication interne en accord avec la direction générale
- Appels d'offre : participation partielle et montée en compétence jusqu'à gestion globale.

L'opportunité de rejoindre une structure à taille humaine, de contribuer à son développement et de prendre des responsabilités de plus en plus importantes dans le temps.

Profil recherché

De formation niveau BAC+4/5 en commerce, vous avez une expérience significative en développement commercial et management d'équipe, et vous connaissez le secteur de l'informatique (ESN, éditeurs...).

Vous maîtrisez les outils bureautiques et vous avez une appétence pour les outils digitaux et collaboratifs.

Véritable esprit fédérateur et créatif, vous motivez et animez votre équipe.
Diplomatie, méthode, écoute et organisation vous caractérisent.

Poste en CDI, à pourvoir dès que possible

Poste basé à Paris 17eme (Porte de Champerret)

Rémunération brute annuelle : de 70 à 90 K€B selon profil (statut cadre)

Autre: tickets restaurants, mutuelle, commissionnement intéressant