

## RECRUTEMENT

# FORMATEUR EN VENTE (H/F)

### LA FACULTÉ DES MÉTIERS DE L'ESSONNE, C'EST :

Un important Centre de Formation en Île-de-France, ayant son siège social en Essonne, en phase de développement dans un environnement en pleine mutation avec notamment l'intégration du digital dans son cœur de métier et une demande croissante de ses clients.

### DESCRIPTIF DU POSTE ET DES MISSIONS

Votre principale mission consiste à former des publics jeunes en apprentissage afin de les mener à la réussite aux examens et de favoriser leur insertion professionnelle. Vous avez un rôle éducatif durant leur parcours de formation qui peut s'étendre du CAP jusqu'au BTS, vous serez un véritable « acteur » de la formation.

A cet effet, vous devrez notamment :

- Concevoir des supports et des évaluations en adéquation avec les référentiels existants,
- Préparer, organiser et animer des séquences pédagogiques pour les apprentis dont vous avez la charge,
- Adapter en permanence votre pédagogie à l'alternance et visiter les apprentis en entreprise,
- Faire respecter la discipline,
- Préparer les apprentis/apprenants aux épreuves d'examens et à la constitution de leurs dossiers professionnels,
- Assurer le rôle de Formateur Référent de Section, la réalisation des bilans semestriels de formation et le suivi pédagogique en entreprise,
- Veiller à l'état des salles de cours ainsi qu'aux équipements mis à votre disposition,
- Participer aux réunions afférentes à votre fonction telles que les bilans pédagogiques,
- Participer à la promotion de l'établissement.

### PROFIL ET PRÉREQUIS

Titulaire d'un BTS NRC ou MUC, vous justifiez d'une expérience réussie de 3 ans minimum dans la pratique professionnelle de la vente. Passionné(e), vous avez également déjà animé des séquences de formation ou bien vous avez une appétence pour transmettre votre savoir. Pédagogue, homme ou femme ayant le sens des responsabilités, vous avez le goût du travail bien fait dans un souci permanent d'offrir une qualité de service. Doté(e) d'un excellent relationnel et de qualités pédagogiques, vous travaillez aussi bien en autonomie qu'en équipe. Dynamique, vous êtes capable de vous adapter à tous les publics et faites preuve d'autorité naturelle. Vous possédez de réelles capacités de gestion d'un groupe et de régulation des conflits.

Vous êtes reconnu(e) dans votre domaine d'activité, vous êtes un spécialiste de la négociation et de la relation client. Vous maîtrisez les techniques de vente et de prospection. Vous êtes sensible aux nouvelles approches digitales. Vous êtes capable d'illustrer les apports au travers d'exemples concrets. Rigoureux(se) et organisé(e), vous avez des qualités rédactionnelles et une facilité pour utiliser l'outil informatique. La maîtrise du progiciel YPAREO serait un atout.

## TYPE DE CONTRAT

- ✓ Type de contrat : Temps plein, CDI
- ✓ Horaires : Variables, 35 heures
- ✓ Lieu de travail : Evry / Massy
- ✓ Rémunération : 2 300 à 2 500 € sur 13 mois
- ✓ Date de début : Immédiatement

## POSTULER

Si vous vous reconnaissez dans ce descriptif et que vous êtes intéressé(e) par ce défi, vous êtes prié(e) de nous adresser votre candidature (lettre de motivation et CV) à l'adresse suivante : [rh@fdme91.fr](mailto:rh@fdme91.fr)