



OFFRE D'EMPLOI COLLECTÉE PAR LA PLATEFORME TERRITORIALE PAYS DU CALAISIS

Business Developer B to B H/F

ENTREPRISE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : Formation continue d'adultes

APE : 8559A

POSTE

RÉFÉRENCE : CAL-47888

DATE : 19/02/2026

LIEU DE TRAVAIL : Calais

NB DE POSTES : 1

DESCRIPTIF :

Dans le cadre du développement de notre organisme de formation, nous recherchons un(e) Business developer **BtoB**. Vous serez chargé(e) de rechercher de nouveaux partenaires (entreprises, structures médico-sociales, prescripteurs, collectivités, OPCO...). Nous formons en distanciel les professionnels du maintien à domicile : intervenant, assistant de secteur, responsable ou entrepreneur.

L'objectif est de **multiplier les sources d'apprenants**, d'optimiser le **taux de remplissage des sessions** et de contribuer au **développement du chiffre d'affaires**. Vous travaillerez en lien étroit avec l'ensemble de l'équipe pédagogique, administrative et gestionnaire et sous la direction de l'entreprise.

◇ Développement commercial BtoB et prospection active :

- Identifier et prospecter de nouveaux partenaires BtoB (entreprises, prescripteurs, structures médico-sociales, collectivités, OPCO, etc.).
- Qualifier les besoins, présenter l'offre de formation et négocier les modalités de collaboration.
- Signer des contrats de partenariat afin de développer le chiffre d'affaires en fonction des objectifs établis.
- Utiliser les outils de prospection multicanal (téléphone, mail, LinkedIn, salons, CRM et ERP).

◇ Entretien et développement des partenariats :

- Fidéliser les partenaires existants en assurant un suivi régulier et personnalisé.
- Identifier de nouveaux besoins chez les partenaires et proposer des solutions adaptées.
- Favoriser des relations commerciales durables et basées sur la confiance.

◇ Collaboration interne renforcée :

- Travailler en étroite collaboration avec la gestionnaire de formation pour assurer la fluidité des dossiers (calendrier, conventions, inscriptions).
- Échanger avec les concepteurs pédagogiques pour adapter les contenus et modalités (présentiel, e-learning, parcours modulables).
- Participer à la co-construction d'offres spécifiques selon les publics cibles.
- Collaborer avec l'équipe administrative et pédagogique pour un accompagnement optimal des apprenants et partenaires.

◇ Expertise sur les financements :

- Orienter les partenaires et apprenants vers les dispositifs de financement adaptés (CPF, OPCO, plan de développement des compétences, France travail, conventionnements publics...).
- Collaborer avec l'équipe administrative pour la préparation des dossiers de prise en charge.

Détection, construction et validation des appels d'offres.

CONTRAT DE TRAVAIL

TYPE(S) DE CONTRAT : CDI

DUREE HEBDO DE TEMPS DE TRAVAIL : Temps plein

DATE DE DÉMARRAGE : dès que possible

RÉMUNÉRATION : de 30K€ à 40K€ (fixe + variable)

DÉPLACEMENTS PRÉVUS : 80 % missions sédentaires, quelques déplacements en France à prévoir (salons, rendez-vous)

PROFIL

FORMATION : Diplômé(e) d'une formation Bac+5 en commerce ou développement commercial, vous avez une première expérience réussie de 2 à 3 ans sur des fonctions similaires, idéalement dans le domaine de la formation.

COMPETENCES :

- Solide expérience en prospection et développement commercial BtoB
- Connaissance du secteur de la formation professionnelle et des mécanismes de financement.
- Capacité à dialoguer avec des interlocuteurs variés (RH, dirigeants, responsables insertion ou formation, collectivités, candidats/apprenants).
- Maîtrise d'un CRM et des outils de suivi commercial.
- Réponse à des appels d'offres

SAVOIR-ETRE : Autonome, rigoureux(se) et persévérant(e), vous avez le sens du service et aimez le contact humain. À l'aise dans le travail en coordination avec des interlocuteurs internes multiples, vous êtes motivé(e) par le challenge et orienté(e) vers l'atteinte de résultats.

PERMIS DE CONDUIRE : B - Voiture

POUR POSTULER envoyer votre CV à:

marion.bomble@prochemploi.fr

(Plateforme Proch'emploi PAYS DU CALAISIS)