

Développeur Commercial Junior (F/H)

- Entreprise : Groupe Aurlom Education
- Localisation : 167 rue de Courcelles - 75017 Paris
- Fonction : Commercial & Business Développement
- Date de début : ASAP
- Expérience : Jeune diplômé
- Rémunération : Salaire fixe de 40 K € Bruts annuels
- Avantages : Titres de transports 100 % remboursés + Titres tickets restaurants

Le Groupe Aurlom Éducation est constitué de deux pôles dynamiques et en forte croissance : le pôle Prépas (Prépa Aurlom) et le pôle BTS (Aurlom BTS+).

Créée en 2006, la Prépa Aurlom s'est rapidement imposée comme leader en France pour les concours des écoles de commerce et d'ingénieurs post-bac et les admissions parallèles des grandes écoles (plus de 2200 étudiants préparés en 2023).

Et pour ce qui est du BTS, Aurlom est aujourd'hui le premier BTS de France avec plus de 2300 étudiants (dont 1500 en alternance) inscrits dans l'une des 30 filières que nous proposons au sein de nos 9 campus situés en plein cœur de Paris et à Nice.

Aurlom est actuellement en quête de collaborateurs talentueux désireux de contribuer à la croissance exponentielle de nos activités, notamment celles du pôle BTS. Dans cette optique, nous recherchons à renforcer notre équipe commerciale en recrutant un(e) Développeur commercial junior (F/H).

Vous avez la fibre commerciale, le goût du challenge et vous cherchez à mettre votre Talent au service d'une entreprise ambitieuse, dynamique, à l'esprit entrepreneurial accordant de l'importance à l'Humain, alors ce poste est pour vous !

➤ **Rôle clé :**

En tant que Développeur commercial chez Aurlom, votre rôle clé sera de contribuer à la croissance de l'entreprise en prospectant de nouveaux clients et en développant les ventes auprès d'entreprises partenaires avec qui nous travaillons déjà dans le cadre des contrats d'alternance signés avec nos 1500 étudiants en BTS.

Vous participerez également à la fidélisation des entreprises et au renforcement de leur satisfaction pour les inciter à poursuivre leur collaboration avec nous et à étendre leurs engagements. Vous serez donc à la fois un négociateur, un gestionnaire et un conseiller.

Responsabilités Principales :

1. Gestion des Partenariats existants :

- Maintenir des relations solides avec les partenaires entreprises existants.

- Développer le nombre de contrats en alternance.
- Assurer un suivi régulier avec les partenaires pour maximiser la satisfaction et la performance.

2. Prospection et Acquisition :

- Identifier de nouvelles opportunités de partenariats commerciaux avec des entreprises et institutions.
- Développer et entretenir un portefeuille de prospects potentiels.
- Négocier et finaliser des accords de partenariat avantageux pour Aurlom.

3. Stratégie de Développement Commercial :

- Participer à l'élaboration de stratégies commerciales pour accroître la présence et la notoriété d'Aurlom sur le marché.
- Contribuer à l'analyse du marché pour identifier de nouvelles opportunités de croissance.

4. Collaboration Interne :

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes pour garantir une intégration réussie des partenariats dans les programmes d'alternance d'Aurlom.

Compétences Requises :

- Expérience dans le développement commercial, la vente ou des postes similaires.
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe.
- Orientation résultats avec une forte capacité à atteindre et dépasser les objectifs fixés.
- Compréhension des tendances du marché de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle.

Qualifications :

Nous sommes à la recherche de candidats issus d'écoles de commerce de premier plan (Top 15), idéalement ayant déjà acquis une première expérience dans le domaine commercial ou entrepreneurial.

Vous êtes doté(e) d'un esprit critique et analytique aiguisé ainsi que d'un très bon relationnel. Dynamique et convaincant(e), vous avez le goût du challenge et êtes orienté(e) résultats.

Une expérience préalable dans le domaine de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle serait un atout appréciable, mais pas indispensable.



Candidature :

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV pour le poste à l'adresse mail suivante :

rayane@aurlom.com