



OFFRE D'EMPLOI – CDI Commercial en cabinet conseil F/H

Nous, c'est Hub conseil !

Un cabinet de conseil à forte énergie, qui accompagne les entreprises dans leurs évolutions stratégiques et leurs besoins de transformation organisationnelle, RH et digitale.

- **Notre force** : être référencé par les principaux organismes institutionnels (OPCO, DREETS, ...)
- **Notre panache** : plus de 200 accompagnements d'entreprises réalisés en 2022.

Un cabinet de conseil à taille humaine, qui conçoit le succès avec et pour ses clients.

- **Parce que nous sommes tous agiles et adaptables**, nos consultants accompagnent des dirigeants dans tous secteurs d'activités (*de vrais tout terrain*)
- **Parce que nous sommes bienveillants et à l'écoute active**, nous restons toujours à côtés de nos clients pour faciliter leur progression (*de vrais serveurs*)

Intégrité, responsabilité, respect des règles, fiabilité et engagement constituent nos valeurs fondamentales.

Vous, c'est VOUS !

Vous aimez notre vision du conseil, nous nous engageons à respecter votre personnalité, vos singularités, votre équilibre vie professionnelle/personnelle ; une seule finalité : partager une aventure humaine et prendre du plaisir au quotidien !

Qui recherchons-nous ? Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Commercial(e) pour intégrer notre cabinet conseil, basé à Lyon 2ème.

Pour contribuer à quoi ? En lien avec notre direction générale, vous déclinez la stratégie du cabinet en stratégie commerciale sur nos offres de service :

- Stratégie : formalisation d'un Projet de Développement stratégique et structuration d'une analyse d'impacts (organisation, emplois, compétences) et d'un plan d'actions associé
- Organisation et Process : modélisation et réingénierie de processus, management du changement
- Gestion des RH et développement des compétences – GPEC : diagnostic et accompagnement
- Transition numérique et Communication digitale : diagnostic et accompagnement

Concrètement ?

- Identifier et qualifier la base de données
- Animer la prospection avec les prestataires téléopérateurs
- Rédiger des propositions avec ou sans l'appui technique des consultants
- Transformer les opportunités commerciales
- Effectuer une veille régulière sur les sorties de nouveaux appels d'offre
- Identifier les appels d'offre potentiels et les ressources à mobiliser
- Gérer le suivi des projets à appel d'offre
- Analyser et effectuer une veille concurrentielle
- Animer le CRM en lien avec la stratégie commerciale du cabinet



Ce profil vous ressemble ?

Vous possédez ces expertises ?

- Bonne connaissance du marché et des enjeux des TPE/PME
- Capacité à identifier et définir un besoin
- Maîtrise des techniques de promotion d'une offre de service et de rédaction d'offres
- Capacité à développer l'activité auprès de prospects
- Maîtrise des outils CRM et bureautiques

Ces savoir-faire vous caractérisent ?

- Sens du service client
- Aisance relationnelle
- Sens de l'écoute et force de proposition
- Agilité et adaptabilité
- Organisation et rigueur
- Enthousiasme et engagement

Ce parcours vous correspond ?

De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience de Commercial(e) dans la vente d'offres de services auprès de TPE/PME.

Alors, nous vous remercions pour l'intérêt porté et vous invitons à postuler !

Cadre de travail

Statut : Cadre
Nature du contrat CDI

Rémunération : à discuter
Début : asap

Durée du travail : 38h50
Télétravail : 2j/semaine