



**GOBELINS**  
— PARIS —

## **Responsable relations entreprises H/F**

**GOBELINS recrute un(e) responsable relations entreprises, dont la principale mission sera de fidéliser et de développer le portefeuille clients, au travers d'une approche globale des produits et services de l'école.**

### **Vos missions seront réparties entre 3 activités principales :**

Management/Organisation commerciale, Définition de l'offre globale B2B/Marketing, Actions commerciales

- Donner un nouvel essor et une vision 360° aux relations clients déjà existantes (fidélisation, approche groupe) en s'appuyant sur tous les points de contact de l'école (coordinateurs pédagogiques, chargés de programme, chargés de clientèle formation continue, équipe de la communication, ...)
- Formaliser une offre B2B en collaboration avec les autres services de l'école (développement de fiches produits pour les différents 'package' disponibles en fonction de la cible)
- Définir le plan d'action commerciale et le plan d'action marketing en lien avec la vision stratégique de la direction
- Veiller au maintien et/ou au développement des ressources de l'école (négociation reste à charge, collecte taxe, formation continue, ...)
- Manager l'équipe Relations Entreprises (2 à 3 personnes) tout en menant une réflexion quant à son organisation pour accompagner au mieux le développement futur de l'école (portefeuille, expertises, partenariat, ...)
- S'assurer et veiller à une mise à jour quotidienne des données par l'équipe
- Assurer un reporting régulier de son travail et celui de son équipe ( quanti et quali)
- Participer à la promotion des activités/produits de l'école via les réseaux sociaux.

### **Profil souhaité du candidat**

De formation supérieure dans le domaine commercial ou équivalent, vous justifiez d'une expérience de 5 à 10 ans dans le domaine de la formation et du commercial B2B, dans la commercialisation de prestations intellectuelles ou de produits complexes

- Vous justifiez d'une expérience de management
- Vous maîtrisez les outils de marketing et gestion de projet
- Vous maîtrisez le développement d'activités commerciales en vous appuyant sur les réseaux sociaux
- Vous maîtrisez les outils bureautiques et les outils numériques (Suite Microsoft 365)

## Compétences requises

- Vous avez un excellent sens relationnel
- Vous avez une très bonne capacité d'écoute et d'analyse
- Vous faites preuve d'une grande autonomie, de polyvalence et d'adaptation
- Vous avez un grand sens de l'organisation et de l'engagement
- Vous faites preuve d'intelligence situationnelle et collective

Poste basé : 247 avenue Gambetta 75020 PARIS

## Candidature (CV et lettre de motivation) à adresser à :

Anna KONSTANTIN  
[akonstantin@gobelins.fr](mailto:akonstantin@gobelins.fr)

Charles HEBERT  
[chhebert@gobelins.fr](mailto:chhebert@gobelins.fr)