

## **Coach/Formateur Commercial (H/F) - Paris**

### **Poste**

Nous proposons plusieurs postes de Coachs dans la practice « Coaching commercial » de FDV Partner.

Au sein de notre équipe, composée de 30 personnes, vous serez en charge du delivery de missions de conseil (organisationnel et opérationnel), de coaching et de formation pour le compte des partenaires de FDV Partner. Vous coordonnerez vos actions avec les Sales Manager (en charge du pilotage de la relation partenaire) et serez le garant de l'atteinte des objectifs fixés par chaque partenaire. Les grandes typologies de missions qui vous seront confiées :

- Définir la stratégie commerciale
- Packager et marketer les offres
- Construire les pitches, argumentaires et supports de vente
- Structurer la conduite de rdvs et le suivi des prospects jusqu'au closing
- Former aux méthodes de vente les plus efficaces
- Coacher et accompagner les équipes sur le terrain
- ...

### **Compétences recherchées**

Dynamique, pédagogue et proactif(ve), vous êtes un directeur / manager commercial aguerri, doté(e) d'un excellent relationnel et avez le goût du challenge. Autonome et motivé(e), vous possédez les qualités pour dialoguer avec différentes typologies d'interlocuteurs au sein de l'entreprise, plus ou moins aguerris commercialement. Vous faites preuve de rigueur et d'organisation. Vous partagez la culture du résultat et souhaitez vous investir pleinement dans le rôle d'un directeur commercial / manager commercial en transition, d'un coach ou d'un formateur. Vous êtes sensible aux métiers du tertiaire, dont vous comprenez les enjeux, et dans lesquels vous avez une expertise métier et de management commercial.

Vous avez impérativement une expérience commerciale d'au moins 10 ans dans un environnement BtoB (Vente et/ou Conseil Commercial), une très bonne culture « business » (secteurs d'activité, connaissance du monde de l'entreprise, techniques de ventes BtoB les plus abouties, approches commerciales différentes, ...). Vous avez une aisance relationnelle, une écoute, une capacité de remise en cause, et une aptitude à vous adapter rapidement aux règles et à la culture d'un groupe. Vous avez une excellente présentation, éloquence et niveau de vocabulaire.

Vous serez basé(e) à Paris, dans le 17<sup>ème</sup> arrondissement (proche FNAC des ternes). Votre rémunération sera composée d'un fixe, de bonus variables et de commissions qui vous seront détaillés en entretien.

Nous cherchons des candidats en permanence, pouvant démarrer immédiatement ou à horizon de quelques semaines.

### **A propos de FDV Partner**

FDV Partner est une société experte dans le développement commercial en BtoB, sur des offres de produits et services complexes ou à forte valeur ajoutée. Notre équipe, composée exclusivement de commerciaux aguerris parmi les plus performants, accompagne ses partenaires (Start-up, PME et grands comptes, cabinets de conseil, agences, éditeurs logiciel et plateformes,...) dans leur développement commercial (conquête de nouveaux clients, exploration de nouveaux marchés, packaging de nouvelles offres...). Nos partenaires sont sélectionnés par nos soins car ils présentent un fort potentiel de vente et/ou évoluent sur les sujets tendances du moment (Big Data, Digital, Energie, Biotech, Marketing, Finance..)

### **Contact**

Merci de bien vouloir adresser CV & Lettre de motivation à [recrutement@fdvpartner.com](mailto:recrutement@fdvpartner.com)