

CONSULTANT(E) SENIOR EN PERFORMANCE COMMERCIALE - PARIS

1- Qui êtes-vous ?

Vous préférez l'aventure au confort !

Vous êtes énergique, curieux, exigeant et enthousiaste.

Vous aimez traiter des sujets complexes et intellectuellement stimulants.

Vous avez le sens du service et de l'engagement : accompagner vos clients vers la réussite de leurs projets constitue une vraie source de motivation et de satisfaction pour vous.

Vous recherchez la performance collective : atteindre les résultats visés est essentiel à vos yeux, sans pour autant prendre le pas sur l'esprit d'équipe.

Vous faites preuve d'intelligence relationnelle et de sens des responsabilités dans vos rapports avec vos co-équipiers et avec vos clients : empathie et capacité de remise en question font partie de vos atouts...

Vous êtes autonome, rigoureux et souple dans votre organisation.

Vous appréciez les rapports simples et une communication ouverte, et considérez qu'on peut « faire un travail sérieux sans se prendre au sérieux »

Chaque consultant KESTIO peut se reconnaître dans ce portrait.

Si c'est aussi votre cas, envisagez sérieusement de nous rejoindre !

2- Pourquoi rejoindre KESTIO ?

Pour accompagner les entreprises, leurs dirigeants et leurs équipes dans leur développement et vers la réussite de leurs projets.

Pour progresser à titre personnel et nourrir votre parcours professionnel d'expériences enrichissantes et variées.

Pour grandir au sein d'un collectif composé de personnes ouvertes, exigeantes, dynamiques et passionnées !

Pour partager un projet d'entreprise humain, ambitieux et stimulant.

Si (et seulement si) vous vous reconnaissez dans ces valeurs, prenez vite connaissance de l'offre de poste ci-dessous.

3- Ce que vous allez faire chez nous

Auprès de nos clients :

Vous prendrez en charge la réalisation de missions de conseil et de formation auprès de dirigeants de Grands Groupes, ETI ou PME et de leurs équipes. Vos interlocuteurs seront des Directeurs Généraux, des Directeurs Commerciaux, des Chefs des Ventes ou encore des Responsables de Service Clients.

Vous gérerez l'ensemble des phases des missions :

- Analyses et diagnostics de Performance Commerciale afin de proposer à nos clients des projets d'amélioration sur la stratégie, l'organisation et les procédures
- Conduite du changement auprès de nos clients dans le cadre de projets visant à développer leur performance en acquisition et fidélisation client
- Dans le cadre de formations, conception des outils pédagogiques, préparation puis animation des ateliers, puis bilan d'acquisition de compétences
- Animation de formations et de séminaires autour des techniques de pilotage commercial, de négociation et d'animation de la force de vente
- Accompagnement de l'ensemble de vos interlocuteurs dans la dynamique de groupe et vers la performance relationnelle et managériale

Au sein de l'équipe KESTIO et tout au long de votre parcours dans notre entreprise :

- Vous contribuerez activement au développement de la société dans toutes ses dimensions: enrichissement de l'offre de services, R&D méthodologies et ingénierie pédagogique, production de contenus destinés à notre communication développement commercial...
- Vous participerez au bon fonctionnement général de la structure par votre implication dans le suivi administratif des missions auxquelles vous participez, le partage et la transmission de savoirs avec/auprès de vos collègues, la participation ponctuelle à des temps collectifs informels et néanmoins essentiels à la vie de l'équipe (afterworks, challenges sportifs...)

Référence de l'offre : WJA554