

Poste : Commercial sédentaire - Marseille, Madrid, Lisbonne

À propos

Walter Learning conçoit, produit et diffuse des formations en ligne à destination des professionnels, sous deux marques :

- Walter Learning : formations généralistes (HACCP, bureautique, web & digital, etc.) et CAP
- Walter Santé : formations spécialisées pour les médecins, kinés, infirmiers, dentistes.

Le pari de Walter Learning, c'est de proposer un nouveau modèle de formation professionnelle, offrant la flexibilité et la créativité du e-learning, couplées à la rigueur et la justesse attendues par les professionnels.

Leur savoir-faire se situe dans l'alliance des sciences de l'éducation, du digital et de l'audiovisuel. Walter Learning c'est :

- Des formations denses, où chaque mot est pesé,
- Des formateurs reconnus ;
- Une plateforme d'apprentissage codée-maison, facile d'utilisation ;
- Un apprentissage souple, sans contraintes ;
- Un support apprenants aux petits soins.

Walter Learning a commencé à commercialiser son produit en mai 2019. Depuis, l'entreprise a démontré une croissance très forte, sur un marché gigantesque : en 2020, elle a vendu 12 000 formations, puis 25 000 en 2021 et projette d'en vendre 60 000 en 2022. L'entreprise est autofinancée et déjà rentable.

Descriptif du poste

Tu souhaites intégrer une entreprise en pleine croissance en développant tes compétences commerciales ?

En rejoignant Walter Learning, tu auras l'opportunité de travailler dans une équipe commerciale structurée, dans un environnement bienveillant. Tu seras challengé avec des défis commerciaux, ce qui te permettra de rapidement monter en compétences !

La vente par téléphone n'aura plus de secret pour toi : véritable école de vente, tu deviendras un expert des ventes BtoC. Tu auras pour mission principale de vendre nos formations à notre public cible :

- Réaliser la prospection commerciale ou convertir les demandes entrantes
- Identifier et comprendre les besoins de l'interlocuteur
- Renseigner les apprenants et cibler les formations pertinentes
- Vendre la formation correspondant aux besoins de l'apprenant
- Cibler d'autres formations intéressantes pour accompagner l'apprenant dans son parcours de formation

Les outils utilisés sont les plus performants du marché : Salesforce, Hubspot, Diabolocom

Profil recherché

Passionné de challenge, persévérant, dynamique et force de conviction, nous recherchons avant tout des personnes motivées avec :

- Une aisance orale (une expérience téléphonique est un plus)
- L'envie d'apprendre
- Un fort esprit d'équipe
- Une culture entrepreneuriale
- Une maîtrise parfaite du français

Enfin, le sens de l'écoute est indispensable à ce poste pour accompagner au mieux nos apprenants !

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoindre une Scale Up ambitieuse avec un fort esprit entrepreneurial : rentabilité et croissance assurées !
- La mobilité géographique et l'emplacement stratégique de nos bureaux : Paris, Marseille, Madrid ou Lisbonne (et bientôt d'autres !)
- L'évolution interne de nos collaborateurs : on privilégie la montée en compétences !
- Un management participatif et des collaborateurs autonomes : chez nous, chaque voix compte !
- L'accès gratuit à notre catalogue de formations : la formation, c'est notre crédo