

Description de poste : Facilitateur Commercial

Aimeriez-vous gagner entre 5 730,88 € et 9 832,46 €
par mois en transformant des vies ?

(Note : Les chiffres cités ci-dessus correspondent à la rémunération réelle touchée par un Facilitateur Commercial en “vitesse de croisière” dès sa 1^{ère} année en poste. Le record actuel de commissions gagné par un Facilitateur au sein de notre équipe est de **14 500 euros de commissions** sur un mois. La rémunération est abordée plus bas dans ce document)

Description du poste:	Facilitateur Commercial
Supérieur hiérarchique:	Directeur Commercial
Fait partie de:	Département Commercial
Dépendance envers les autres départements:	- Marketing - Service client (SAV) - Événementiel
Type de Rôle:	Salarié à Temps plein Travail à distance (notre équipe est 100% en télétravail).

Sommaire

[Aimeriez-vous gagner entre 5 730,88 € et 9 832,46 € par mois en transformant des vies ?](#)

[Qui sommes-nous ?](#)

[Votre mission et son importance au sein de l'équipe](#)

[Votre mission](#)

[Comment vous ferez la différence](#)

[Vos relations avec l'équipe - impacts directs et indirects de votre rôle](#)

[Nos Valeurs](#)

[Vos responsabilités et votre champ d'initiative](#)

[Les responsabilités et priorités de votre rôle](#)

[Disponibilité et conditions de travail](#)

[Rémunération](#)

[Comment postuler](#)

Qui sommes-nous ?

Le Mouvement des Entrepreneurs Libres est un organisme de formation fondé en 2010, qui touche aujourd'hui plusieurs centaines de milliers de clients entrepreneurs chaque année dans 35 pays, et les aide à devenir des "Entrepreneurs Libres" via des programmes d'accompagnement, Masterminds, et offres de consulting.

Votre mission et son importance au sein de l'équipe

Votre mission

Permettre à l'entreprise d'atteindre son objectif d'aider grâce à ses conseils, stratégies, ressources et outils concrets 25 millions d'entrepreneurs francophones à devenir des Entrepreneurs Libres d'ici le 31 mars 2022 !

Pour aider ces entrepreneurs nous mettons à disposition énormément de ressources gratuites (vidéos de formation, session de webconférence, documents et outils) pour les Entrepreneurs et chefs d'entreprise.

Votre mission est de les aider à prendre leur décision de devenir "Entrepreneur Libre" en se faisant accompagner.

Pour cela,

- vous détectez les opportunités d'affaires sur les rendez-vous fournis par les Connecteurs Commerciaux, par votre travail de prospection, et vos relances commerciales sur notre base de contacts.
- vous écoutez et comprenez leurs difficultés et guidez les prospects et clients vers les formations, accompagnements, ateliers, séminaires ... adaptés à leur situation.
- et vous les accompagnez jusqu'à la décision d'achat !

Vous serez en charge de répondre aux demandes commerciales de nos prospects, vous transformerez chaque contact en opportunité d'affaires pour l'entreprise et vous fidéliserez nos clients en leur proposant continuellement de nouvelles offres et de nouveaux produits pour les aider à changer d'échelle !

Vous serez amené(e) à effectuer le traitement administratif des ventes que vous réalisez (suivi des commandes, mise à jour des reportings et tableaux statistiques, etc.)

Comment vous ferez la différence

Votre poste est crucial car votre travail est de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Et c'est ce chiffre d'affaires qui nous permettra d'investir dans la communication nécessaire pour atteindre notre objectif en 2022 : Toucher 25 millions d'entrepreneurs francophones pour les aider à devenir des Entrepreneurs Libres !

Ce département est la force de vente directe de nos produits (formations en ligne, ateliers, séminaires, livres, etc.) au téléphone et en face à face lors de nos événements. Votre travail est donc essentiel à notre développement.

- Vous cherchez toujours de nouvelles manières de servir nos clients au mieux.
- Vous n'abandonnez jamais ceux qui n'ont pas acheté.
- Vous savez qu'en leur apportant continuellement de la valeur, ils penseront à vous le jour où ils seront prêts à passer à l'action.

Vous développez quotidiennement votre Excellence Commerciale en vous entraînant, en pratiquant, en vous formant, et en analysant votre travail.

Vous devez savoir où investir votre temps et comment l'utiliser pour développer votre activité.

Vous êtes le plus possible en contact avec notre marché, vous augmentez votre visibilité et créez des relations pour que les gens aient envie de travailler avec vous, qu'ils parlent de vous et vous envoient des contacts.

Vos relations avec l'équipe - impacts directs et indirects de votre rôle

Vous faites partie de notre département Commercial et vous travaillez en étroite relation avec notre département Marketing et notre département SAV.

Nos Valeurs

Nous préférons vous faire gagner du temps en vous permettant de savoir tout de suite si vous pouvez convenir à ce poste ou non car nous travaillons uniquement avec des personnes qui respectent et appliquent les valeurs que nous défendons.

Elles sont énoncées ici:

- <http://entrepreneurlibre.com/cgv-objectif>
- et ici : <http://entrepreneurlibre.com/cgv-principes>

Vos responsabilités et votre champ d'initiative

Les responsabilités et priorités de votre rôle

- Effectuer des rendez-vous quotidiens avec les clients et prospects (par téléphone ou en visioconférence) pour créer de nouvelles opportunités commerciales,
- S'assurer de la qualification des rendez-vous pris pour le Facilitateur par vos collaborateurs (appelés "Connecteurs" ou Assistants Commerciaux),
- Compléter votre agenda de rendez-vous commerciaux par un travail de prospection sur notre base de contacts afin de vous assurer un nombre de rendez-vous quotidiens suffisant pour atteindre vos objectifs,
- Proposer des offres commerciales et des offres complémentaires à nos clients, établir les devis et fournir les bons de commande nécessaires pour conclure la vente,
- Mettre à jour la base de données clients en fonction des informations récoltées lors des rendez-vous,
- Assurer des relances commerciales stratégiques, personnalisées et assurer le suivi des dossiers en cours pour amener les clients jusqu'à la conclusion de leur paiement,
- Rappel des éventuels clients mécontents ou en difficulté, afin d'éviter les contentieux ou demandes de remboursement, et de maintenir la relation de confiance de l'entreprise avec sa clientèle,
- Atteindre les objectifs de vente fixés par le Directeur Commercial,
- Connaître les formations et programmes d'accompagnement que nous dispensons pour conseiller les prospects et clients sur la solution la plus appropriée à leurs besoins,
- Participer aux coachings quotidiens et hebdomadaires ainsi qu'aux jeux de rôles pour améliorer la performance de vente,
- Obtenir des recommandations de la part des clients pour identifier des opportunités supplémentaires lors de la finalisation de chaque vente,
- Reporter les objections rencontrées à la conclusion de la vente au Directeur Commercial, afin d'améliorer les offres, scripts et procédures,
- Effectuer une veille sur le marché grâce aux interactions avec les clients,
- Présence sur les événements (ateliers, séminaires, webconférences et événements virtuels, etc.) organisés par la société pour créer des opportunités commerciales,
- Mettre à jour les procédures et scripts inhérents à son poste,
- Mettre à jour quotidiennement les tableaux statistiques des ventes,
- S'assurer chaque jour que les questions reçues de la part des prospects et clients soient traitées.

Disponibilité et conditions de travail

Il s'agit d'un poste à temps plein.
Vous travaillerez de chez vous.

Rémunération

L'objectif de votre mission étant une performance commerciale, vous êtes rémunéré(e) par une généreuse commission à la performance.

Vous touchez une rémunération fixe mensuelle (fixée par vos soins en accord avec votre Directeur commercial) à laquelle s'ajoutent des commissions sur les ventes réalisées, avec un barème progressif de commissions : plus vous vendez, plus votre taux de commissionnement est élevé.

Le record actuel de commissions gagné par un Facilitateur au sein de notre équipe est de 14 500 euros de commissions sur un mois. La rémunération sur ce poste se fait sous forme de palier et n'a pas de plafond maximal.

Du fait de l'opportunité importante de rémunération, et de l'importance de ce poste qui est en contact direct avec nos clients entrepreneurs, nous ne souhaitons travailler qu'avec des personnes dont le parcours démontre l'expertise et le professionnalisme requis. **Ne candidatez que si vous êtes une "superstar de la vente".**

Comment postuler

Le recrutement suit les étapes suivantes :

- **Ce que vous devez faire maintenant** : Envoyer votre vidéo de candidature ([explications ci-dessous](#))
- Remplissage du formulaire de renseignements pour mieux vous connaître
- Premier contact téléphonique
- Mission d'essai
- Test Kolbe A
- Entretien vidéo de 1h30
- Vérification des références
- Offre de rémunération
- Entrée en poste

La première étape est expliquée sur la page qui suit :

Votre vidéo de candidature

Filmez-vous avec le matériel de votre choix (une vidéo type selfie avec votre smartphone fera l'affaire). Importez cette vidéo sur Google drive, One drive, Youtube etc ... Et envoyez-nous le lien de l'enregistrement (Privilégiez l'envoi d'un lien à un fichier que l'on aurait besoin de télécharger svp).

La vidéo doit être courte. Elle ne doit pas dépasser 3 min.

Expliquez-nous dans cette vidéo :

1. Votre parcours et vos intérêts
2. Les raisons qui font de vous le (ou la) candidat(e) idéal(e) pour aider nos clients à passer à l'action !

Remplissez le formulaire ci-dessous avec le lien de votre vidéo et votre cv (nous ne prendrons pas en compte les candidatures incomplètes).

[Cliquez ici pour remplir le formulaire](#)

Si vous êtes retenus pour la suite, nous vous contacterons directement.

Dans le cas contraire, nous vous remercions beaucoup pour votre candidature ! Nous n'avons malheureusement pas la possibilité de répondre directement à tout le monde.

Nous attendons avec impatience de recevoir votre vidéo !