

**adhara France**, Organisme de Formation Continue spécialisé dans les secteurs de l'Informatique, du Management, et des Ressources Humaines, accompagne les entreprises dans le développement des compétences des collaborateurs.

La coordination nationale d'**adhara France** est basée à Orléans (Saran). Quatre centres de formation sont directement gérés par le siège (Orléans, Tours, Le Mans et Massy).

Dans le cadre du développement de son activité, **adhara France** recrute de nouveaux collaborateurs ayant pour mission principale, le Conseil en Formation auprès d'une clientèle B to B. Les postes à pourvoir sont situés sur Orléans, Tours et Massy.

---

Le Conseiller en Formation est chargé d'identifier et d'accompagner les entreprises dans le cadre de leurs projets de développement des compétences.

Véritable partenaire RH des entreprises, l'objectif de sa mission est de développer le flux d'affaires traité dans le respect des règles et des valeurs propres à la société.

- Développer l'activité de l'entreprise en proposant ses services à de futurs partenaires identifiés.
- Etudier les besoins des services RH, analyser les potentiels et préconiser des solutions adaptées grâce à la richesse de l'offre de formation disponible.
- Valoriser ses actions par la sélection de formateurs experts, en phase avec les enjeux de chaque projet.
- Construire de manière efficace et pérenne des relations de haut niveau avec les clients et les partenaires de l'entreprise, en développant la connaissance de leurs environnements (organisation, processus de décision, enjeux stratégiques...).
- Participer à la création de solutions innovantes et offrir à ses clients un service personnalisé, à forte valeur ajoutée.
- Participer à la mise à jour des outils de gestion (fiches de références, fiches produits, présentations dédiées...) et utiliser les outils technologiques développés par **adhara France** pour garantir la qualité de la gestion des projets.

Vous justifiez d'une première expérience dans les fonctions RH, et/ou dans la relation commerciale en B to B. Votre dynamisme et votre pugnacité sont de réels atouts pour réussir dans cette mission.

Vous souhaitez vous épanouir au sein d'un groupe dans un esprit collaboratif et communicant.

Nous souhaitons intégrer un collaborateur motivé, soucieux de rejoindre une équipe dont les objectifs au quotidien sont la qualité de service et la satisfaction de ses clients."

Rémunération : Salaire Fixe + Variable non-plafonné 24/35 K€ + selon performances – Commissions et primes sur atteintes d'objectifs

Temps plein - CDI - Tickets Restaurants - Prime ancienneté - Mutuelle

Contact : [recrutement@adhara.fr](mailto:recrutement@adhara.fr)