

LE FOREM RECRUTE

Des Formateurs – Formatrices en Commerce

Constitution d'une réserve pour toute la Région wallonne en vue de proposer des contrats à durée déterminée, indéterminée ou de remplacement dont un est disponible **immédiatement** sur Gosselies.

Date limite pour postuler : 04/09/23

Conditions d'accès : 3 ans à 6 ans en fonction du diplôme

Barème : régime privé échelle 01 (4.276,38 € mensuel brut)

Votre mission

- vous coordonnez, structurez et planifiez des programmes de formation ;
- vous êtes en charge de la formation des stagiaires aux techniques et aux comportements liés à la pratique du métier en milieu professionnel ;
- vous participez à l'encadrement et au suivi des stagiaires en situation de formation dont vous favorisez la progression en vue de leur insertion sur le marché de l'emploi ;
- vous veillez à l'adéquation de la formation et des exigences aux évolutions du métier.

Activités

- vous formez des stagiaires en recourant à diverses méthodes pédagogiques (formation collective en « présentiel », autoformation accompagnée, formation alternée, formation à distance, etc.) ;
- vous participez à l'analyse des demandes de formation, aidez les demandeurs d'emploi dans l'élaboration d'un projet de formation et les accompagnez dans leurs démarches d'insertion ;
- vous assurez le suivi des stagiaires en entreprise et les informez sur les conditions d'exercice du métier ;
- vous organisez des épreuves de certification des stagiaires ;
- vous évaluez les formations tant au niveau technique que pédagogique ;
- vous mettez au point et collaborez à l'élaboration de nouveaux programmes et supports de formation.

Votre profil

- vous disposez d'une expérience professionnelle utile en lien avec la spécialité. La [durée de l'expérience](#) requise dépend du niveau du diplôme/certificat ;
- vous montrez une réelle appétence en regard du travail administratif qui s'avère important ;
- vous accompagnez, motivez et soutenez les stagiaires dans leurs acquisitions, vous transmettez votre savoir-faire et vous servez de modèle ;
- vous entretenez des relations constructives et développez votre réseau professionnel ;
- vous vous impliquez et démontrez de l'ambition afin de générer des résultats et vous assumez la responsabilité des actions entreprises ;
- vous êtes souple face au changement.

Procédure de sélection

Une présélection sera faite sur base des dossiers de candidature. Les candidat·e·s présélectionné·e·s seront invité·e·s à présenter les épreuves éliminatoires de sélection.

L'ensemble des épreuves porte sur l'évaluation :

- des connaissances et compétences techniques ;
- du potentiel pédagogique ;
- de l'adéquation du profil à la fonction.

Infos sur les liens suivants :

- [Comment postuler valablement](#)
- [ce que le Forem offre en tant qu'employeur](#)
- [Conditions d'accès](#)
- [FAQ](#)

Votre contact :

selection.recrutement@forem.be

[objet de mail : 108408 – Formateurs – Formatrices en Commerce].

Nos offres

forem

Annexe 1 : Expériences professionnelles utiles

L'expérience professionnelle utile dont il est fait mention se réfère à :

- une expérience professionnelle au sein d'une petite, moyenne ou grande entreprise ou d'une enseigne de la grande distribution, dans une fonction exercée soit dans un département commercial soit dans un département achat et qui englobe de la gestion de projets à finalité commerciale ;
- **et/ou une pratique professionnelle dans une fonction de formateur ou d'enseignant dans la discipline visée.**

En ce qui concerne cette expérience professionnelle, ne sont pas pris en considération dans le calcul de la durée de l'expérience :

- les stages réalisés durant les études ;
- les expériences sous contrat d'apprentissage ;
- les expériences sous contrat d'étudiant ;
- les expériences sous contrat « Plan Formation Insertion » pour la partie relative à la formation proprement dite (par contre les activités couvertes par un contrat de travail à l'issue de la formation sont prises en considération) ;
- les activités bénévoles.

L'expérience requise est calculée sur base de la durée d'occupation professionnelle indépendamment du régime horaire.

La comptabilisation de l'expérience est arrêtée à la fin de la procédure qui est prévue le 31/10/2023.

L'expérience professionnelle à faire valoir doit être mentionnée dans l'onglet « expériences professionnelles ». Elle devra être prouvée à notre demande au moyen d'attestations valables. Une information complémentaire sur les documents à fournir pour justifier des expériences prises en compte vous parviendra en temps utile.

Annexe 2 : Connaissances et Compétences techniques

Compétences techniques

- vous créez, mettez en place une stratégie de développement des ventes, mesurez régulièrement son implémentation et adaptez la stratégie aux réponses du marché ;
- vous maîtrisez, la gestion commerciale, budgétaire et financière ;
- vous maîtrisez la gestion ainsi que la dynamisation d'une force de vente et d'une équipe d'encadrement ;
- vous maîtrisez les techniques de vente ;
- vous gérez un projet en lien avec le commerce ou avec d'autres activités constituant ou susceptibles de constituer le core business d'une structure marchande ou non marchande ;
- vous mettez en place les pratiques et savoir-faire liés à l'organisation du travail en équipe dans un département commercial ;
- vous mettez en œuvre des techniques managériales tels le management situationnel, la gestion partenariale, l'éthique et la déontologie professionnelles ;
- vous appréhendez la gestion des affaires courantes d'une entreprise (gestion comptable, financière, commerciale, marketing, esprit d'entreprendre, création d'activités, ressources humaines, ...)
- vous utilisez les outils bureautiques et les systèmes de communication courants ;
- vous maîtrisez parfaitement la langue française orale et écrite.

Connaissances

- connaissances du management des entreprises auquel s'ajoutent les aspects financiers, juridiques, normatifs, marketing, commerciaux ;
- connaissances de l'organisation d'entreprises et plus particulièrement de la place stratégique de la gestion commerciale et marketing des produits et services ;
- connaissances des techniques de vente, de communication et de promotion ;
- connaissances de la gestion de projets à finalité commerciale ;
- aptitudes à la conception d'une proposition pédagogique dans un cadre spécifique.