

## Agir pour un sujet d'avenir avec Colana

L'**urgence d'agir contre le changement climatique n'a jamais été aussi pressante**, et Colana se positionne comme une **réponse immédiate à ce défi crucial**. Grâce à notre plateforme d'e-learning, nous **formons les professionnels du bâtiment à la rénovation énergétique**.

- **Notre mission est claire** : Accélérer les projets de rénovation énergétique en formant les professionnels et en devenant le partenaire incontournable des acteurs du secteur.
- **Le défi** : Le secteur du bâtiment en France est un des plus grands émetteurs de CO2. La rénovation énergétique est la clé pour combattre le changement climatique, soutenir le pouvoir d'achat, et réduire la précarité énergétique.
- **L'urgence** : Pour atteindre la neutralité carbone d'ici à 2050, il faut former jusqu'à 250 000 professionnels supplémentaires en rénovation énergétique.
- **La solution de Colana** : Notre plateforme offre une formation flexible, accessible et personnalisée, essentielle pour accélérer la transition énergétique 100% à distance.

En nous rejoignant, vous jouez un rôle crucial dans le développement de la nouvelle génération de professionnels capables de mener la rénovation énergétique de nos logements en France.

## Description du poste de business manager

Le rôle du Business Manager chez Colana est crucial pour le développement et le succès de notre mission. En tant que premier point de contact pour les candidats intéressés par nos offres de formation dans la rénovation énergétique, la mission essentielle sera de contribuer à l'augmentation du nombre de participants. Ce poste offre une combinaison unique de développement commercial, de gestion des ressources humaines et de formation.

Rejoins Colana, une startup en pleine expansion, et prends part à une aventure excitante où chaque action compte. Tu auras l'opportunité d'influencer directement notre stratégie de croissance, de travailler avec des équipes passionnées et de constater ton impact au quotidien. Nous sommes incubés à Station F, le plus grand incubateur de startups au monde, et plus précisément dans les locaux d'HEC Paris, entouré de startups ambitieuses issues d'anciens diplômés d'HEC Paris et de Polytechnique.

Si tu cherches un défi stimulant où tes compétences seront mises en valeur, où tu seras formé aux meilleures techniques de vente, et où tes compétences se développeront tout au long de ton poste, cette mission est faite pour toi !

## Vos missions incluront

### Stratégie et Gestion Commerciale :

- Contribuez à l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies commerciales pour augmenter le nombre de candidatures qualifiées, en collaboration avec le directeur commercial.
- Analysez les performances des différentes campagnes d'acquisition et ajustez les stratégies en conséquence.
- Développez et gérez des partenariats stratégiques pour accroître la visibilité et l'attractivité de nos programmes de formation.
- Identifiez et mettez en œuvre des solutions pour améliorer les taux de conversion à chaque étape du tunnel de conversion.
- Effectuez une veille concurrentielle pour garantir la compétitivité de nos offres.

### Qualification :

- Analysez les candidatures reçues.
- Conduisez des entretiens d'information pour nos formations.
- Menez les premiers entretiens d'admission pour les candidatures qualifiées.

### Closing :

- Accompagnez les candidats tout au long de leur processus de sélection.
- Proposez des options de financement adaptées.
- Finalisez l'inscription des candidats sélectionnés.

Travailler chez Colana, c'est une chance de contribuer à un projet d'impact, au cœur des enjeux climatiques et énergétiques de notre époque. C'est aussi une chance de participer activement à la transition énergétique en accompagnant les professionnels qui feront la différence demain.

## Bon à savoir

- **Lieu** : Paris, au sein du plus grand incubateur de startup au monde
- **Pour candidater** : CV uniquement à l'adresse [formation@colana.fr](mailto:formation@colana.fr), pas besoin de lettre de motivation
- **Process de recrutement** : 1 entretien téléphonique - 1 entretien visioconférence - 1 physique dans nos locaux
- **Rémunération** : Salaire + commission sur les ventes jusqu'à +2000 € NET

