

## **Directeur / Directrice Commercial & Marketing**

La gouvernance de **MBS** a décidé de mettre en œuvre une **stratégie de redressement et de développement ambitieuse**, articulée autour d'une **task force exécutive resserrée**, pilotée par le Directeur Général et comprenant notamment les directions académique, financière, commerciale et marketing et communication.

Dans ce contexte, l'École recrute un(e) **Directeur(trice) Commercial & Marketing** dont les missions sont centrales dans la dynamique de l'école : assurer le remplissage, la croissance et la compétitivité des programmes de **formation initiale** et de **formation continue (Executive Education)**, en pilotant à la fois **la stratégie marketing** et **le développement commercial** 

Ce poste, partie prenante **stratégique** du Comex restreint **nécessite un leadership fort** pour mener à bien les transformations nécessaires. Il exige à la fois une excellente vision marketing, une expertise en développement commercial et une réelle capacité d'influence au sein de l'écosystème académique et institutionnel. Il pourra s'appuyer sur un réseau d'alumni important.

# Les responsabilités clefs dévolues à ce poste sont notamment les suivantes :

#### 1. Développement commercial & admissions :

- Définir et piloter la stratégie de recrutement des étudiants sur l'ensemble des programmes de formation initiale (prépa, concours, admissions parallèles, internationaux);
- Gérer et optimiser les processus d'admissions, du sourcing à l'inscription finale ;
- Développer et animer le réseau de prescripteurs (enseignants de classes préparatoires, conseillers d'orientation, partenaires académiques et institutionnels);
- Garantir l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs de recrutement.

# 2. Pilotage de l'Executive Education :

- Définir la stratégie de développement commercial et marketing de l'Executive Education (programmes courts, diplômes, sur-mesure pour entreprises) ;
- Identifier et développer de nouveaux marchés (entreprises, institutions, administrations, acteurs publics et privés):
- Négocier et gérer les partenariats stratégiques avec les grands comptes ;
- Piloter la force de vente dédiée (B2B), assurer le suivi des clients et la fidélisation ;
- Développer une offre innovante, différenciante et adaptée aux besoins du marché ;
- Suivre et optimiser la rentabilité de l'activité Executive Education (P&L, ROI, KPI).

# 3. Marketing & promotion globale de l'école:

- Concevoir et mettre en œuvre la stratégie marketing et communication en France et à l'international suivant une approche sectorielle de positionnement des programmes et plan d'action dédié par secteur (brand management, positionnement, visibilité) ;
- Piloter la communication liée aux concours, admissions, Executive Education et campagnes de recrutement

- (campagnes digitales, événements, salons, partenariats, influence, presse);
- Définir les plans médias et actions marketing en cohérence avec la stratégie globale de l'établissement ;
- Développer une approche marketing data-driven (analyse marché, études candidates, veille concurrentielle).

## 4. Leadership et pilotage transversal:

- Piloter le développement commercial international via notamment un plan d'action dédié au réseau d'agents ;
- Manager et structurer une équipe composée de responsables marketing, communication et développement commercial;
- Piloter les budgets marketing et commerciaux et en assurer la performance (ROI, suivi KPI) ;
- Représenter l'école dans les événements institutionnels, académiques et professionnels en France et à l'International;
- Contribuer activement aux décisions stratégiques de l'établissement au sein du Comex restreint.

## Le profil recherché:

- Master (Grande École de commerce, IEP, université ou équivalent international), une spécialisation en marketing, management ou développement commercial est un atout
- Expérience confirmée (10-15 ans) en pilotage marketing et commercial, idéalement dans l'enseignement supérieur, la formation, ou dans un secteur à forte dimension B2C/B2B2C
- Expérience réussie en management d'équipes pluridisciplinaires dans des environnements multiculturels et internationaux
- Compréhension des enjeux concurrentiels et stratégiques de l'enseignement supérieur auxquels sont confrontées les grandes écoles en France et à l'international dans les 5-10 prochaines années
- Excellente maîtrise des leviers marketing digitaux et d'influence
- Solides compétences en développement commercial et pilotage d'admissions et dans le développement de comptes clés et en négociation de partenariats
- Parfaite communication orale et écrite en français et en anglais (C1 mini).

#### Les qualités personnelles suivantes sont particulièrement appréciées :

- Excellente capacité à piloter la performance sous contrainte, à prioriser et à arbitrer
- Leadership mobilisateur, capacité à fédérer des équipes diversifiées dans un contexte de transformation
- Vision stratégique et capacité opérationnelle forte
- Sens aigu de la performance et de l'atteinte des résultats
- Sens de l'innovation, de l'intelligence collective et de la créativité

#### **Conditions du poste:**

- Poste basé à Montpellier avec des déplacements nationaux et internationaux
- Statut de cadre dirigeant avec période d'essai de 4 mois renouvelable une fois
- Package salarial motivant selon profil et expérience.

## Processus de recrutement :

Merci de bien vouloir transmettre votre candidature complète (Curriculum Vitae, lettre d'intérêt et liste de vos référents) à : <a href="mailto:s.obarowski@headway-advisory.com">s.obarowski@headway-advisory.com</a>.

# Le processus comprendra :

- Deux à trois entretiens avec les consultants spécialisés en recrutement d' Headway People
- La réalisation d'un dossier confidentiel spécifique par les candidats short listés
- Des entretiens devant un comité de sélection du groupe.

Ref DCMMBS
Date de dépôt 14-10-2025

# Date de prise de poste 01-01-2026

**Catégorie** Fonctions supports

StatutOuvertContratCDI

**Localisation** Montpellier



## headway-people.com

33, rue d'Amsterdam 75008 Paris

+ 33 (0)171 182 266 / Fax + 33 (0)171 197 276

recrutement@headway-people.com