



Directeur / Directrice du Recrutement International

Headway People, cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'enseignement supérieur, la recherche et la formation recrute pour Burgundy School of Business (BSB), école supérieure de management basée à Dijon et Lyon :

Directeur / Directrice du Recrutement International

Rattaché (e) à la direction du développement de l'école, le directeur ou la directrice du recrutement international est en charge des principales activités suivantes (non exhaustif) :

1. Stratégie et réseaux

- Analyser et définir les marchés cibles (zones géographiques /ciblage des programmes / analyse concurrence) afin de proposer puis mettre en œuvre une stratégie de développement adaptée aux objectifs fixés par la direction générale ;
- Elaborer la stratégie de multidistribution (vente) des offres de BSB au niveau international,
- BtoB (collaborations institutionnelles avec des institutions académiques internationales) en lien avec la Direction des Relations Internationales,
- BtoC : approche directe (salons et événements en présentiel et en distanciel notamment),
- BtoBtoC via le réseau d'agents et les « area managers »
- Proposer, établir et piloter les projets qui permettent d'atteindre l'objectif ;
- Adapter une démarche innovante mais dans le respect des cadres fixés par BSB ;
- Définir et piloter les ressources nécessaires (outils, budget, équipe...) aux actions engagées et résultats souhaités ;
- Avoir une vision collective de la stratégie menée en lien avec notamment les autres services de la Direction du Développement (Direction Promotion France/ Direction Entreprises & Réseaux) afin de mutualiser les actions qui peuvent l'être et assurer une cohérence de la politique de développement.

2. Opérations de développement des recrutements

- Mettre en œuvre les processus de suivi des candidatures et d'outils de reporting pour le recrutement d'étudiants internationaux dans le système d'information dédié ;
- Développer, consolider, évaluer, faire évoluer le réseau d'agents et de « area managers » ;
- Contribuer à l'animation du réseau d'agents et de « area managers » dans le monde : fournir les informations sur les nouveaux produits, animer des réunions d'information, apporter des conseils en fonction de leur demande (admissibilité, profils des candidats à recruter, etc.) ;
- Animer et participer aux différents événements de recrutement dans le monde (salons, webinars, etc.), conseil et suivi individualisé des candidats, « vente », suivi de l'inscription, accueil sur site.

3. En étroite relation avec le service Communication – Marketing

- Définir les actions de marketing opérationnel nécessaires à l'atteinte des résultats et adaptées à chaque étape du cycle de prospection (du prospect à étudiant) ;
- Être force de proposition (veille concurrentielle, outils innovants, benchmark) sur les outils marketing nécessaires à l'atteinte des résultats en cohérence avec la vision de la Marque corporate BSB ;
- Coordonner dans une vision globale les actions promotionnelles et marketing mises en place afin d'assurer une cohérence du parcours candidat quel que soit le canal de contact et la maturité du prospect (expérience candidat d'excellence).

4. Veille, suivi et reporting

- Analyser les marchés, leurs attentes, la concurrence et leurs offres pour donner à la Direction des programmes les informations nécessaires à l'évolution de notre offre de programmes ;
- Assurer une veille interne sur les évolutions de programmes et les évolutions de l'offre globale de BSB ;
- Etablir, mesurer et suivre les KPI de l'activité « recrutement international » ;
- Réaliser une veille qualité sur les outils marketing / communication / distribution mis en œuvre ;
- Contribuer au suivi de la concurrence par un benchmarking opérationnel terrain sur les initiatives de la concurrence ;
- Réaliser un reporting régulier en coopération avec la Direction des admissions.

5. Management

- Manager l'équipe Développement International et assurer son développement ;
- Etablir les feuilles de route et les objectifs individuels et collectifs ;
- Favoriser la collaboration dans l'équipe et avec les autres directions ;
- Réaliser les entretiens individuels de performance et les entretiens professionnels.

Le profil recherché :

- Diplômé(e) d'une Ecole de Management ou équivalent,
- Connaissance du secteur de l'enseignement supérieur,
- Expérience réussie dans le même type de poste avec des responsabilités managériales,
- Connaissance des procédures administratives de recrutement et d'accueil des étudiants internationaux (Visa, relations avec les ambassades, Campus France),
- Réseaux de partenaires installés,
- Bureautique : excellente maîtrise de la suite Office, des outils CRM, des BDD,
- Bilingue français et anglais, une troisième langue est un atout

Les savoirs être appréciés :

- Force de proposition et de conviction,
- Persévérance,

- Sens relationnel excellent,
- Esprit d'équipe, capacité à travailler en co-élaboration,
- Culture du service et du résultat,
- Ecoute, pédagogie et diplomatie,
- Leadership fédérateur.

Conditions du poste :

CDI en statut cadre avec période d'essai de 4 mois renouvelable une fois.

Poste basé à Dijon avec des déplacements France & International à prévoir.

Rémunération motivante selon profil et expérience.

Processus de recrutement :

Merci de bien vouloir nous transmettre votre candidature complète (Curriculum Vitae, lettre d'intérêt et liste de vos référents) à : s.obarowski@headway-advisory.com

Après deux à trois entretiens avec des consultants spécialisés en recrutement d'Headway People, les candidats en short liste seront présentés à la direction de l'école pour de nouveaux entretiens.

Ref	BSB_DRI
Date de dépôt	02-09-2022
Date de prise de poste	14-11-2022
Catégorie	Fonctions supports
Statut	Ouvert
Contrat	CDI
Localisation	Dijon



headway-people.com

[33, rue d'Amsterdam 75008 Paris](#)

[+ 33 \(0\)171 182 266](#) / Fax + 33 (0)171 197 276

recrutement@headway-people.com