

## Directeur of International Business Development

[HEADway People](#), cabinet de recrutement par approche directe exclusivement dédié aux acteurs de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la formation recrute pour le **Pôle Universitaire Léonard de Vinci** situé dans le quartier de la Défense à Paris un :

### Directeur Business Développement International (H/F)

Rattaché à la direction générale du PULV et membre du Comité de Direction, le **Directeur Business Développement International** est en charge du recrutement des étudiants internationaux « fee-paying » (étudiants anglophones et francophones) pour l'ensemble des programmes des écoles du Pôle Léonard de Vinci.

Plus largement, l'activité de développement international (hors périmètre traditionnel de la Direction des Relations Internationales : échanges d'étudiants, création de doubles diplômes, accords inter-universitaires, développement de campus et de bureaux à l'étranger) requiert l'arrivée au sein de l'Association d'un profil international, ayant l'expérience d'une part du recrutement et du management d'étudiants internationaux, et d'autre part des actions de « business development » internationales.

#### **Activités et responsabilités du poste :**

##### **1. Activités amont**

- Proposer la stratégie de développement du recrutement international en cohérence avec la stratégie marketing globale du Pôle et en collaboration avec la Direction Marketing & Communication, la Direction des Relations Internationales et les Directions de programmes
- Elaborer la stratégie de multidistribution (vente) des offres du Pôle au niveau international
  - BtoB (collaborations institutionnelles) en lien avec la DRI
  - BtoC : vente directe (salons notamment) en collaboration avec la Direction des Admissions/ la Direction Marketing & Communication
  - BtoBtoC via les agents et les country managers
- Etablir, proposer et piloter les projets qui lui permettent d'atteindre l'objectif
- Proposer les évolutions nécessaires dans l'organisation de son service et dans les relations avec les autres services du Pôle Léonard de Vinci
- Adapter une démarche innovante mais dans le respect des cadres fixés par le Pôle
- Proposer un budget argumenté avec les actions engagées et les résultats attendus
- Contribuer au franchising international des programmes des différentes écoles du Pôle Léonard de Vinci : assistance opérationnelle dans le montage des projets, liens avec les partenaires, coordination, etc.

##### **2. Opérations de développement des recrutements**

- Piloter la stratégie marketing international multicanal (print web RS) en collaboration avec la Direction des admissions/ la Direction marketing
- Mettre en œuvre de processus de suivis des candidatures et d'outils de reporting pour le recrutement d'étudiants internationaux dans le système d'information dédié (portail de candidatures et systèmes d'information internes)
- Piloter les opérations aval post admission et pré intégration en collaboration avec la DRI
- Développer, consolider, évaluer, animer, faire évoluer le réseau d'agents et de country managers
  - Contribuer à l'animation du réseau d'agents et country 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 (foires, salons, webinars, etc.), conseil et suivi individualisé des candidats, « vente », suivi de l'inscription, accueil sur site

##### **3. Opérations de délocalisation de programmes**

- Identifier et négocier avec des partenaires étrangers des délocalisations de programmes du Pôle Léonard de Vinci

conformément à la stratégie d'internationalisation et au respect des standards d'accréditations nationales et internationales

- Construire le modèle économique des programmes délocalisés en s'assurant d'une rentabilité économique
- Mettre en œuvre les programmes délocalisés avec les directions de programmes concernées

#### **4. Commercialisation de programmes courts (summer & winter programmes)**

- Identifier et négocier avec des partenaires étrangers la commercialisation de programmes courts du Pôle Léonard de Vinci (sur site ou délocalisés)
- Construire le modèle économique des programmes courts en s'assurant d'une rentabilité économique
- Mettre en œuvre les programmes courts avec les directions de programme concernées et la Direction des relations internationales

#### **5. Suivi, reporting et veille**

- Etablir, mesurer et suivre les KPI de cette activité
- Réaliser une veille qualité sur les outils marketing / communication / distribution mis en œuvre
- Collaborer avec les directions des programmes concernés, la DRI et les services supports
- Assurer une veille interne sur les évolutions de programmes et les évolutions de l'offre globale du Pôle
- Contribuer au suivi de la concurrence par un benchmarking opérationnel terrain sur les initiatives de la concurrence
- Contribuer à l'évolution des pratiques du groupe
- Réaliser un reporting régulier

#### **6. Management**

- Contribuer à fournir une information de qualité en anglais britannique à la Direction Marketing & Communication afin de faciliter la diffusion d'informations nécessaires au marketing des admissions des « Fee-Paying Students ».
- Contribuer à faciliter en interne la structuration rapide des processus de gestion des programmes internationaux par interfaçage avec les écoles et les différents services transverses comme la DAF, la DRI, la DSI, etc.

### **Profil**

#### **1. Expérience et prérequis**

- Formation Master (Ecole de Commerce, Celsa, Sciences Po, ...),
- Bilingue français/anglais, une troisième langue est un véritable +,
- Connaissance du secteur de l'enseignement supérieur,
- Connaissance des procédures administratives de recrutement et d'accueil des étudiants internationaux (Visa, relations avec les ambassades, Campus France, etc.),
- Expérience réussie dans le même type de poste avec un track record significatif,
- Réseaux internationaux installés (partenaires, agents, Campus France...),
- Expérience et capacité à entraîner et motiver les équipes,
- Expérience et capacité à négocier en contexte international,
- Expérience de la culture « service ».

#### **2. Connaissances opérationnelles**

- Gestion de projet dans un contexte international,
- Gestion des admissions et du management d'étudiants internationaux,
- Techniques commerciales : prospection et actions commerciales,
- Techniques marketing notamment dans le domaine du digital,
- Vente de formations en B to C et B to B,
- Gestion des admissions et du management d'étudiants internationaux,
- Reporting,
- Bureautique : excellente maîtrise d'Excel, Word et Powerpoint, outils CRM, bases de données.

#### **3. Qualités particulières**

- Capacité à vendre et convaincre,
- Force de proposition, et à l'écoute,
- Capacité à s'adapter à son public (interne - staff, étudiants, professeurs responsables - et externe - prospects-), aux situations et à leurs enjeux,
- Innovant & dynamique,
- Rigueur, organisation, professionnalisme, orienté résultats, réactif,

- Goût du contact, excellent relationnel,
- Autonome et tenace,
- Goût des challenges,
- Présentation soignée,
- Travail en équipe,
- Grande disponibilité.

**Processus de recrutement :**

Merci de bien vouloir adresser votre dossier de candidature à l'adresse mail suivante : [s.obarowski@headway-advisory.com](mailto:s.obarowski@headway-advisory.com)

Après deux interviews avec les consultants **HEADway**, les candidats retenus en short liste seront présentés à la direction de l'Institution pour d'autres entretiens.

|                               |                    |
|-------------------------------|--------------------|
| <b>Ref</b>                    | DIBD-PULV          |
| <b>Date de dépôt</b>          | 03-06-2019         |
| <b>Date de prise de poste</b> | 02-09-2019         |
| <b>Catégorie</b>              | Fonctions supports |
| <b>Statut</b>                 | Fermé              |
| <b>Contrat</b>                | CDI                |
| <b>Localisation</b>           | Paris - La Défense |



[headway-people.com](http://headway-people.com)

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

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

[recrutement@headway-people.com](mailto:recrutement@headway-people.com)