



Responsable Commercial et Recrutement (H/F)

Notre cabinet recrute pour un groupe d'enseignement supérieur privé située en Ile de France **un(e) Responsable Commercial et Recrutement (H/F)**.

Rattaché au DG Adjoint de l'établissement, en liaison avec la pédagogie et les services supports communication et commerciaux, de l'Ecole, le/la responsable commercial et recrutement aura en charge le développement des admissions au sein de l'Ecole dédiée aux métiers du digital.

Le/la responsable conduit ses missions, avec une préoccupation permanente de gestion optimale des ressources et des budgets alloués. Il est force de proposition et à une vision moderne des méthodes de recrutement des prospects

Missions et activités :

Le/la responsable marketing et commercial devra :

- Participer à l'élaboration des plans marketing, communication et commercial du groupe dans le respect de la stratégie générale ;
- Mettre en œuvre directement et personnellement lesdits plans et en assurer le suivi pour développer les actions commerciales auprès de toutes les cibles (lycées, parents, entreprises, universités, étudiants, institutions) ;
- Constituer et développer le CRM du groupe : créer et développer les bases de données d'étudiants prospects, suivre les activités de prospection et relancer les candidats ;
- Concevoir et mener la communication et le marketing multimédia ;
- Développer le marketing web et web 2.0 de l'Ecole soit de manière autonome soit en collaboration avec les étudiants et les prestataires du groupe ;
- Définir et mettre en œuvre le « community management » (animation des comptes de l'Ecole sur les réseaux sociaux) ;
- Informer, présenter l'établissement au portefeuille de prospects, sur site de l'Ecole et hors site (déplacements) ;
- Participer à l'organisation et l'animation des différents évènements de promotion de l'Ecole (Salons, Journées Portes ouvertes...)
- Assurer un reporting régulier au DG Adjoint de l'Ecole.

Poste évolutif en raison de l'ambitieux plan de développement de l'institution en France sur les 5 ans à venir.

Profil recherché :

- Issu(e) d'une formation type Ecole de Commerce (Bac+4/5), avec une première expérience réussie dans le domaine marketing et commercial dans l'enseignement supérieur, de préférence pour des écoles à dimensions techniques, liées au monde du digital ou de la communication ;
- Excellente maîtrise des outils de communication digitale
- Connaissance approfondie des enjeux de constitution et du management de base de données ;
- Maîtrise des ressorts du Marketing de terrain ;
- Très organisé et capable de définir, de mettre en place et de suivre un processus commercial complet des prospects depuis le premier contact jusqu'à l'inscription ;
- Capacité à dessiner sa propre fonction ;
- Autonomie, sens de l'Innovation et de la rigueur ;
- Bonne aptitude à gérer des équipes à collaborer avec des enseignants et des étudiants ;
- Excellentes capacités relationnelles et pédagogiques ;
- Excellente expression orale et bonne pratique des techniques rédactionnelles en français et en anglais ;
- Team spirit

Détail du poste :

Basé en Ile-de-France (Est)

CDI au forfait avec 4 mois de période d'essai.

Rémunération fonction du profil du candidat.

Poste à pourvoir rapidement.

Processus de recrutement :

Merci de bien vouloir adresser vos dossiers de candidature à l'adresse mail suivante : recrutement@headway-advisory.com

Ref	VQ9-Resp-Comm
Date de dépôt	29-03-2018
Date de prise de poste	Dès que possible
Catégorie	Fonctions supports
Statut	Fermé
Contrat	CDI
Localisation	Ile de France



headway-people.com

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

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

recrutement@headway-people.com