



Responsable communication, marketing et commercial H/F

Headway People, cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'enseignement supérieur, la recherche et la formation recrute en interne pour le pôle Advisory un/une :

Responsable communication, marketing et commercial H/F

Présentation HEADway Advisory

Créé en 2011 HEADway Advisory est le leader français du conseil en stratégie dédié aux acteurs de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la formation.

Notre mission est d'accélérer le développement des Institutions de l'Enseignement Supérieur (Grandes Ecoles, institutions de Recherche, Universités) en travaillant avec elles sur leurs plans stratégiques ; leurs transformations économiques, technologiques et organisationnelles ; leur stratégie de branding ou d'offres pédagogiques ; l'évolution de leurs frontières de marchés par croissance interne et / ou externe.

Nous sommes aujourd'hui une équipe de 19 personnes répartis en 4 pôles (Strategy - 60% de l'activité, People - 25%, Infos & Data - 10%, Quality & Accreditations - 5%) qui ne demande qu'à s'agrandir, nous cherchons donc un Business Developer pour nous accompagner dans cette croissance et structurer la fonction commerciale.

Notre ADN : une ambiance de travail bienveillante où l'autonomie et la liberté de réalisation sont laissées à chacun. Des missions variées et responsabilisantes où l'on apprend chaque jour. Un fort esprit d'équipe et d'entraide.

Intitulé du poste :

Responsable Marketing, communication et commercial

Principales missions (liste non exhaustive) :

- Missions internes :
 - Gestion des logiciels informatiques (Microsoft 365, logiciels d'emailing, CRM etc ...)
 - Réseaux sociaux et sites web (x4) : gestion de la stratégie réseaux sociaux, publications et animation de la communauté corporate, coordination des freelances - dév, graphistes, community manager
 - Préparation des newsletters hebdomadaires et mensuelles (préparation de l'envoi et gestion de la base de données)
 - Création des supports de communication nécessaire à l'exercice des missions des autres pôles d'activité en fonction de la demande des équipes (Canva, montage vidéo corpo)

- Mission commerciale et relation client :
 - Commercialisation des produits développés par le cabinet (abonnements newsletter hebdo, espaces publicitaires magazine mensuel) - l'objectif sera ici d'entretenir les relations commerciales existantes
 - Relation client avec les annonceurs actuels
 - Gestion de la base de données de la newsletter hebdo

- Suivi des projets en cours :
 - Continuer le développement de MonBacetMoi - la plateforme dédiée à l'orientation des lycéens :
 - Publication des articles et brèves sur le site

- Coordination des équipes développeurs ; community management
- Suivi des KPI et ajustement
- Assurer la continuité du développement de la plateforme et des réseaux en concordance avec la stratégie adoptée
- Événement Continuum 2022 – environ 100 participants
 - Assurer le suivi de l'organisation de l'événement
 - Lancement et suivi des invitations
 - Préparer et diffuser les documents de communication
- Missions externes :
 - Assurer le suivi des missions conseils en cours (concernant l'activité marketing, communication, branding)

Les tâches proposées sont multiples et variées, le/la responsable marketing, communication et commercial exerce une vraie fonction transverse au sein de l'entreprise et est impliqué dans de nombreux projets de vie du cabinet.

Les missions s'exercent principalement en grande autonomie et demande une force d'organisation pour respecter les délais imposés sans pour autant perdre de vue les sujets de fonds inhérents au développement du cabinet et de ses produits.

Profil recherché :

- Formation supérieure bac+5 école de communication ou école de commerce spécialisation Marketing /commercial
- Avoir une expérience réussie de 5 années dans le domaine de la communication sur des fonctions similaires et en particulier au sein de petites entreprises – profil multitâches
- A minima une appétence pour le secteur de l'enseignement supérieur

Compétences recherchées :

- Rigoureux, organisé, orienté résultats, tenace le candidat possède une aisance à l'oral et à l'écrit (l'anglais est un plus).
- A l'écoute de l'ensemble des publics : internes ou externes
- Soucieux de bien faire et du travail bien accompli
- Apprécier la variété des missions proposées
- Être polyvalent dans ses fonctions, une grande autonomie et des responsabilités
- Ne pas craindre d'aller chercher l'information si on ne maîtrise pas un sujet technique

Pourquoi nous rejoindre ?

- Excellente ambiance de travail, la bienveillance est le trait commun de tous nos collaborateurs
- Un cabinet idéal si vous êtes intéressé par le secteur de l'enseignement supérieur
- Des projets très variés et nombreux, liés à la croissance du cabinet
- Une polyvalence dans les fonctions, une autonomie et des responsabilités
- Un cabinet en pleine croissance, avec de belles perspectives. Faites partie de l'aventure !
- Poste basé en plein cœur de Paris, entre les arrêts de métro Saint-Lazare, Europe et Liège

Modalités :

A pourvoir début mai 2022. Déplacements possibles.

Rémunération à hauteur de celle de la personne en poste actuellement. Un variable sera mis en place en cas de l'apport de nouveaux clients pour les différents produits.

Télétravail possible 3 jours / semaine. Carte tickets restaurants (9€/jour)

Pour candidater, envoyez votre CV et mail de motivation à : m.pitancier@headway-advisory.com

Ref	Headway_RCMC
Date de dépôt	24-02-2022
Date de prise de poste	02-05-2022
Catégorie	HEADway Advisory
Statut	Ouvert
Contrat	CDD
Localisation	Paris



headway-people.com

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

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

recrutement@headway-people.com