



Responsable Marketing et Commercial (H/F)

Notre cabinet recrute pour un groupe d'enseignement supérieur privé du domaine de la santé (dont ostéopathie) un(e) :

Responsable Marketing et Commercial (H/F)

Rattaché au Directeur de l'établissement, en liaison avec le pôle communication de l'Ecole, le/la responsable marketing et commercial aura en charge le développement des admissions dans les différents programmes du groupe notamment par :

- la création d'événements,
- la gestion de la communication externe et interne,
- le développement commercial et marketing de l'Institution.

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 oeuvre 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 ;
- Animer et développer le marketing web et web 2.0 du groupe ;
- Définir et mettre en oeuvre le « community management » (animation des comptes du groupe 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 événements de promotion de l'Ecole (Salons, Journées Portes ouvertes...) ;
- Assurer un reporting régulier au Directeur de l'Ecole.

Poste évolutif en raison de l'ambitieux plan de développement de l'institution en France et à l'International 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 ;
- 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 ;
- Leadership, 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 ;

Détail du poste :

Basé en Ile-de-France.
CDI cadre au forfait avec 4 mois de période d'essai.
Rémunération motivante 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-people.com ou de compléter le formulaire de candidature en cliquant sur "Postuler".

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

Ref	MKGCOMM002
Date de dépôt	29-01-2018
Date de prise de poste	Dès que possible
Catégorie	Fonctions supports
Statut	Fermé
Contrat	CDI cadre au forfait avec 4 mois de période d'essai
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