



Responsable national des admissions F/H - CDI

HEADway People, branche dédié à la chasse de tête d'HEADway Advisory recrute pour Healthcademia un.e **Responsable national des admissions**.

Healthcademia est un groupe d'enseignement supérieur privé d'envergure internationale spécialisé dans les formations médicales et paramédicales en initial et en formation continue.

Healthcademia France compte plusieurs écoles spécialisées dans une discipline précise :

- **Institut Supérieur d'Optique (ISO)**, école dédiée aux métiers de la Vision et présente sur 12 campus en France.
- **Ecole d'Assas**, dédié aux métiers de rééducation en kinésithérapie, podologie et ergothérapie
- **Un département Wellness** dédié à l'activité formation professionnelle avec 3 marques (AMIR), en orthodontie (FGSOCO) et (ISOForm) en développement des compétences techniques des opticiens.

Nous formons chaque année 4.200 étudiants et 1.650 professionnels de santé grâce à notre équipe de passionnés et d'experts de plus de 500 collaborateurs.

Afin de renforcer sa stratégie de développement en France, et dans le cadre d'une création de poste, Healthcademia recrute en son siège situé au cœur du 15ème arrondissement de Paris, un Responsable national des admissions pour les écoles ISO et l'Ecole d'Assas.

Rattaché hiérarchiquement au Directeur commercial, vous êtes en charge de la conduite opérationnelle de la stratégie commerciale nationale afin d'atteindre les objectifs de recrutement d'étudiants sur l'ensemble des campus. Vous animez et accompagnez une équipe d'une dizaine de **chargés d'admissions**.

Pilotage de la stratégie commerciale

- Participer à l'élaboration des objectifs et la mise en œuvre de la stratégie nationale de recrutement des étudiants en lien avec la direction des écoles ;
- Développer des actions commerciales efficaces pour attirer et convertir les prospects en étudiants inscrits ;
- Travailleur en étroite collaboration avec les équipes de la direction marketing sur les actions de promotion offline (JPO, sessions d'informations, salons, concours...) et online (Webinaires) pour optimiser la génération et la conversion des leads ;
- Mettre en place et suivre les KPIs afin de mesurer l'efficacité des campagnes de recrutement
- Analyser et suivre les résultats de chaque école, évaluer la performance des actions menées et mettre en place des actions correctives.

Animation fonctionnelle des équipes admissions des écoles

- Animer et coordonner les équipes locales d'admission réparties dans chaque école du réseau, en lien avec les directions de campus ;
- Organiser et mener des réunions régulières de suivi d'activité et de KPIs avec les chargés d'admissions pour garantir l'atteinte des objectifs, partager les bonnes pratiques et assurer une homogénéité des processus et outils utilisés ;
- Accompagner et former les équipes pour garantir une montée en compétences de la force de vente ;
- Être garant du contenu et la qualité du discours et des techniques de vente ;
- Être le référent national sur les questions d'admissions et de recrutement des étudiants ;
- Superviser la bonne utilisation du CRM pour assurer un suivi performant ;
- Garantir une expérience candidat de qualité sur l'ensemble du réseau ;
- Assurer un reporting régulier avec des propositions d'amélioration.

Rayonnement des Écoles et Partenariats :

- Collaborer avec les autres directions en interne (Marketing, Académie, Finances, RH) dans un processus d'amélioration continu.
- Travailleur en étroite collaboration avec les Directeurs de campus afin d'optimiser le recrutement d'étudiants.
- Assurer une veille permanente sur les tendances et les évolutions du marché afin de proposer de

nouvelles idées et bonnes pratiques dans l'organisation.

Profil recherché

Vous disposez d'une formation supérieure Bac+4/5 en développement commercial, force de vente et avez une expérience significative réussie de 5 à 7 ans au sein d'un pôle admission d'un groupe éducatif.

Vous aimez la relation terrain et vous êtes prêt à occuper un poste nécessitant des déplacements réguliers en France.

Savoir-faire

- Sens aigu de la stratégie commerciale et des processus d'admission
- Capacités de vente et de négociation commerciale
- Connaissance du marché, compréhension des tendances, des besoins de nos cibles pour bien positionner nos offres
- Maîtrise des outils CRM (Salesforce) et des systèmes d'information dédiés à la gestion des admissions
- Maîtrise des techniques d'animation d'équipes et/ou réseaux et les fédérer autour d'objectifs communs
- Capacités analytiques pour interpréter les données et ajuster les stratégies et l'efficacité de l'équipe
- Capacité à échanger en anglais avec nos interlocuteurs groupe

Savoir être

- Orientation résultat : fixer des objectifs clairs et des stratégies pour les atteindre
- Leadership et capacité à motiver et inspirer les équipes au sein des Ecoles
- Très bonne communication orale et écrite : savoir partager ses idées de manière pédagogique.
- Sens de l'organisation et de la gestion des priorités.
- Proactivité, créativité et force de proposition.
- Excellent relationnel et sens du service client.
- Adaptabilité et flexibilité : capacité à s'adapter à un environnement challengeant, mouvant et concurrentiel.

Ref HEALTHCA_102025

Date de dépôt 16-10-2025

Date de prise de poste Dès que possible

Catégorie Fonctions supports

Statut Fermé

Contrat CDI

Localisation Paris



headway-people.com

[33, rue d'Amsterdam 75008 Paris](http://33_rue_dAmsterdam_75008_Paris)

[+ 33 \(0\)171 182 266](tel:+33(0)171182266) / Fax + 33 (0)171 197 276

recrutement@headway-people.com