

Chargé.e de développement commercial des formations de CentraleSupélec (CDI)

Environnement du poste

Créé le 1er janvier 2015, CentraleSupélec est un Établissement Public à caractère Scientifique, Culturel et Professionnel, regroupant l'École des Arts et Manufacture (Centrale Paris) et l'École supérieure d'électricité (Supélec).

CentraleSupélec se compose de 3 campus situés à Gif-sur-Yvette (Essonne), à Metz (Moselle) et à Rennes (Ille-et-Vilaine). Elle est à la tête d'un réseau international avec 3 campus en Chine, en Inde et au Maroc.

CentraleSupélec est une référence dans les domaines de la formation des ingénieurs généralistes de haut niveau, de la recherche en Sciences de l'Ingénieur, en Sciences et Technologies de l'Information et de la Communication et en Sciences de l'Entreprise.

CentraleSupélec rassemble 4700 étudiants dont 3500 élèves ingénieurs et 30% d'étudiants internationaux, 600 doctorants, 70 post-doctorants, 65 chercheurs, 300 enseignants-chercheurs, 70 enseignants et 482 personnels non enseignants.

Ambitionnant de rester moteur au sein de l'université Paris-Saclay, 16ème rang au classement de Shanghai, et reconnue pour l'excellence de ses formations d'ingénieurs, CentraleSupélec poursuit ses démarches de synergie et d'innovation avec les acteurs de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Le poste est placé sous la responsabilité directe du **responsable du marketing des formations**.

- En rejoignant nos équipes, vous intégrez un environnement où la science et la technique sont aux meilleurs niveaux mondiaux. Nous avons une politique de travail « Let's do it » et nous vous offrons un salaire compétitif comprenant une part variable sur objectifs
- Vous acceptez de voyager 60 % du temps pour prospecter et commercialiser nos offres, sollicitant ainsi votre disponibilité sur les week-ends ou durant les temps de déplacement à l'étranger et en France.
- Nous encourageons des candidats de tout horizon à nous rejoindre. Nous pensons qu'une diversité de perspectives et d'expériences crée la meilleure base une approche collaborative riche.

Mission

Le chargé(e) de développement commercial aura pour mission de mettre en œuvre et coordonner des activités de commercialisation pour l'ensemble des formations dispensées par CentraleSupélec. Il/elle s'efforcera de susciter des inscriptions d'étudiants dans le périmètre défini et d'atteindre les objectifs de volume de candidatures, de diversité et de qualité des candidats. Il/elle participera aux événements locaux et se concentrera sur la relation avec les prospects et les candidats et jouera également un rôle clé dans l'identification et le développement d'un réseau de partenaires clés.

Activités principales

Le/la chargé(e) de développement commercial des formations sera responsable d'un portefeuille de formation et de zones géographiques en France et à l'étranger et devra à ce titre s'inscrire dans un objectif constant de qualité de service et de résultats ad hoc :

- **Assure la promotion des formations de CentraleSupélec**
- **Prospecte et fidélise** une clientèle de professionnels sur l'ensemble du périmètre qui lui est confié ;
- **Conseil et accompagne les candidats et les prescripteurs sur les parcours de formation ;**
- **Construit un plan de prospection** marketing (réunions d'information, promotion sur le web, webinar, emailing, participation à des salons, etc.) ;
- **Réalise le reporting de ses actions** menées via le CRM dans le respect des procédures internes
- **Contribue et anime les évènements professionnels** (salons thématiques, réunions d'information, Journées Portes Ouvertes, Soirée Alumni, réseaux des Français de l'étranger, etc.) afin de générer de nouvelles pistes et opportunités commerciales ;
- **Réalise une veille sur les évolutions du marché** pour maîtriser les enjeux de son périmètre et toujours être en phase avec les enjeux du marché ;
- **Participe activement à la stratégie de communication** : production des argumentaires de vente et des supports de communication, proposition de solutions innovantes et cohérentes de promotion et de diffusion de l'information ;
- **Construit des relations avec les candidats, mais aussi avec les prescripteurs, les anciens élèves, etc.** dans les zones géographiques qui lui sont confiées (réunions individuelles, appels de suivi, participation à des rencontres, etc.) afin de créer des communautés locales
- **Veille au suivi des candidats et à leur bonne inscription** aux formations (inscriptions aux programmes, concours, stages, procédures de sélection, etc.) et développe des collaborations avec les départements administratifs, d'enseignement et de recherche sur la promotion externe et interne.

En fonction du profil des candidats retenus, le périmètre des missions pourra être adapté.

Profil et compétences

Profil : Bac+3 d'une école de vente/formation commerciale

- Vous possédez une expérience commerciale d'au moins 4 ans dans la vente en B2C avec idéalement une expérience dans la vente de formations ou de service et idéalement avec acquisition de prospects qui ont permis des résultats probants. Vos qualités relationnelles sont reconnues. Votre maîtrise des techniques commerciales, et le maniement des CRM sont éprouvés. Vous êtes motivé par les résultats et l'expérience client.
- Vous êtes à l'aise avec toutes les étapes de la prospection, de l'approche commerciale, de la négociation et du suivi et vous avez un sens avancé du développement et des résultats ad hoc. Votre créativité vous permettra de vous intégrer dans la conception et la création d'outils de prospection, de commercialisation et de marketing
- Dans une pratique multiculturelle vous maîtrisez :
 - o La langue française, possédez à minima un niveau C1 en anglais et une troisième langue serait un plus
 - o La maîtrise des outils bureautiques (Pack Office), qualités rédactionnelles et esprit de synthèse
 - o La connaissance approfondie de l'usage des réseaux sociaux
- Vous évoluez en parfaite autonomie sur votre périmètre, dans un esprit collaboratif et votre aisance à analyser le besoin et comprendre des sujets techniques complexes font partie de votre parcours

- D'un tempérament conquérant, percutant et efficace, votre capacité d'écoute est un de vos atouts, vous appréciez évoluer dans une culture de la collaboration et un environnement multiculturel, agile, où la valeur phare est l'excellence et l'innovation, et si vous connaissez l'écosystème de l'enseignement supérieur et la recherche, vous pourriez apporter votre plus-value.

Informations complémentaires :

- Lieu de travail : Campus de Gif-sur-Yvette
- Date de début : septembre 2023
- Salaire : rémunérations fixe plus variable comprises entre 35K€ et 40K€ bruts annuels selon expérience.
- Statut : Contractuel de droit public – Catégorie A
- Pour candidater, merci d'adresser une LM et un CV en anglais à : recrutement@centralesupelec.fr
- Contacts recrutement : Stéphanie Barret (ou Ingrid Angeles et Christelle Fitamant)
- Adresse : Plateau de Moulon – 8/10 rue Joliot Curie – 91190 Gif sur Yvette

Campus de Paris-Saclay
Plateau de Moulon Metz
3 rue Joliot-Curie 2 rue
F-91192 Gif-sur-Yvette Cedex

(siège) Campus de Metz
Technopôle Avenue de la
Edouard Belin C.S. 47601 3
F-57070 Metz F-35576

Campus de Rennes Campus
Boulaie Chaire de
rue des Rouges Terres
Cesson-Sévigné cedex

de Reims
Biotechnologie
51110 Pomacle

Tél : +33 (0)1 75 31 60 00 Tél :

: +33 (0)3 87 76 47 47 Tél :

+33 (0)2 99 84 45 00 Tél :

+33 (0)3 52 62 05 12

SIRET : 130 020 761 00016 SIRET : 130 020 761 00040 SIRET : 130 020 761 00032 SIRET : 130 020 761 00057

Grand Établissement sous tutelle conjointe du Ministre chargé de l'Industrie et du Ministre chargé de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation