

Au sein de la direction du développement, votre mission consiste à promouvoir les activités d'ESIEE auprès d'un portefeuille de grands comptes, à optimiser la relation clients et développer de nouveaux partenariats. Vous travaillez dans une logique de développement des ressources propres de l'école (Placement et financement des apprentis, Taxe d'apprentissage, création de Chaires, Mécénat ...) sous la responsabilité du directeur du développement d'ESIEE Paris.

Il·elle a plus particulièrement en charge de :

- Assurer la prospection des entreprises cibles (mailing, phoning, prise de contacts) et mener les rendez-vous commerciaux (identification des besoins).
- Promouvoir l'offre de service ESIEE Paris auprès des entreprises et négocier des financements à la hauteur des objectifs fixés.
- Contribuer à la visibilité et à la notoriété des formations ESIEE en participant à tous les événements organisés par la direction (salons, journées portes ouvertes, job dating, conférences...).
- Mettre en place toute action favorisant le développement de véritables relations partenariales et assurer une présence terrain indispensable à la fidélisation des entreprises.
- Être en veille sur les différents secteurs de l'école (Informatique, Data et IA, Réseaux et Sécurité, Cyber, Systèmes Embarqués, Électronique, Génie industriel, Énergie, e-santé, Génie Civil, Génie Mécanique, Maintenance et Fiabilité des process industriels) afin d'ajuster et maximiser les résultats de vos actions.
- Assurer le suivi des données commerciales et le reporting des actions menées dans le CRM eudonet.
- Accompagner les apprentis dans leur recherche de contrat notamment en animant des ateliers de coaching RH

Pour mener à bien vos missions, vous travaillez en transversalité avec l'ensemble des services de l'établissement.

Diplômé d'une école de vente, vous connaissez l'environnement de l'enseignement supérieur et justifiez d'une expérience commerciale significative. Une forte appétence pour le domaine des technologies de l'information et des communications est souhaitée. De nombreux déplacements en Ile de France sont à prévoir.

Compétences requises :

- Capacité à innover et à être force de proposition
- Techniques de vente
- Outils bureautiques (word, excel, ppt)
- Connaissance des technologies industrielles et de l'information
- Aisance relationnelle
- Capacité d'écoute
- Dynamisme

Environnement, contexte de travail :

- Ouvert aux fonctionnaires et aux contractuels
- 36,36h hebdomadaires pouvant être aménagées sur 4,5 jours
- 50 jours de congés pour une année universitaire complète
- Télétravail (2 jours maximum)
- Rémunération annexée sur la grille des titulaires de catégorie A, B ou C
- Site basé à Champs Sur Marne

Affectation

Direction du développement

Rattachement hiérarchique

Directeur du développement

Catégorie

A

Mission d'encadrement

Non

Conduite de projet

Oui

Conditions

CDD renouvelable, évolutif
CDI

ouvert aux fonctionnaires
et aux contractuels

Prise de poste

1^{er} septembre 2023

Contact

drh-recrutement@univ-eiffel.fr

esieerecruitment@esiee.fr

Date limite pour candidater

Le 4 septembre 2023