

OUVERTURE DE POSTE

Candidature à envoyer à : Malika Mouheb (malika.mouheb@campus-cd.com)

Date limité : 10/03/2019

Motif de l'ouverture de poste	Création de poste		
Intitulé du poste à pourvoir	1 CHARGE(E) RELATIONS ENTREPRISES Site : EPSI ARRAS		
Finalité du poste	<ul style="list-style-type: none"> - Développer et fidéliser un portefeuille clients (entreprises) en proposant une offre globale dans le cadre des référentiels des programmes ; - Assurer le placement des inscrits en alternance dans une entreprise ; - Accompagner les entreprises dans la gestion de leurs compétences. 		
Famille	Commercial		
Lieu	Arras- EPSI Arras, 25 rue du Dépôt - 62000 Arras		
Conditions d'emplois particulières	Nombreux week-ends travaillés (présence le week-end lors des salons et des JPO -et éventuellement concours) et durant certaines soirées Travail en horaires décalés - Flexibilité horaire Un soir par semaine travail à réaliser sur les réseaux sociaux Déplacements quotidiens Véhicule et permis exigés		
Statut et CCN	Cadre – Niveau 1 CCN : Enseignement privé indépendant	Rémunération	Selon profil et expérience+ PRV
Responsable hiérarchique	Directeur d'établissement	Responsable fonctionnel	Responsable Commerciale
Missions principales	Participer à l'élaboration du Plan d'Action Commercial entreprises, à l'élaboration et au respect du budget nécessaire à sa réalisation. Analyser la campagne de l'année scolaire précédente et préconisations pour le nouveau PAC		

OUVERTURE DE POSTE

Prospecter

Mettre à jour et alimenter le fichier prospects/clients : renseigner au quotidien Igor Entreprises

Prospecter et rencontrer les entreprises (salons professionnels, qualification téléphonique, visites des entreprises, mailing, emailing, job-board (veille sur les sites proposant des offres d'emploi, de stages et d'alternance...))

Sourcing jeunes pour des postes spécifiques ou des classes dédiées

Recueillir et qualifier les besoins des entreprises dans la gestion de leurs compétences

Rencontrer le responsable de l'entreprise concerné par les besoins
Découvrir les métiers de l'entreprise

Définir et valider, avec l'entreprise, les besoins en :

- recrutement : alternance (contrats pro, périodes de pro, apprentissage) et jeunes diplômés,
- formation (universités d'entreprise, POE, formation continue...)
- certifications (VAE, VAP)

Faire remonter le besoin des entreprises :

- Aux collaborateurs dédiés de la marque (FC, VAE,...)
- Auprès des autres écoles du réseau C&D pour les besoins non couverts par la marque
- Au responsable grands comptes pour les partenariats nationaux potentiels

Proposer une offre adaptée répondant aux besoins de l'entreprise

Accompagner les entreprises dans le montage administratif des contrats, suivre l'évolution des contrats signés :

Réaliser et/ou faire réaliser l'élaboration des contrats et s'assurer de leur suivi administratif.

Assurer le suivi du jeune/ de l'alternant en entreprise durant son contrat (visites en entreprises)

Accompagner et coacher les étudiants dans leur insertion professionnelle pour favoriser l'accession au 1^{er} emploi (selon l'organisation de la marque) :

Organiser les différents ateliers de TRE (Techniques de Recherche d'Entreprise) : CV, présentation de soi, formations à la recherche de

OUVERTURE DE POSTE

	<p>postes, à l'entretien de recrutement ; Selon l'organisation mise en place par l'établissement et le réseau auquel il appartient, créer et animer les modules en fonction du besoin et des attentes des alternants en recherche ; Diffuser les offres d'emploi (ou de stage) auprès des jeunes ou promouvoir l'outil de communication des offres d'emploi ou de stage (jobs boards) selon les dispositifs de chaque marque ; Animation du dispositif d'accompagnement vers l'emploi - « AVE » (selon organisation de la marque).</p> <p>Fidéliser et animer le portefeuille d'entreprises</p> <p>Inviter les entreprises aux événements de promotion, sessions de recrutement dédiées, speed-dating, conférences sur l'emploi, networking, jurys concours, comités de perfectionnement,... ; Organiser les réunions avec les tuteurs et mettre en place les formations tuteurs.</p> <p>Accompagner les candidats qui ne peuvent être placés en entreprises vers une scolarité en initial</p> <p>Obtenir des entreprises le versement de la TA Participer à l'élaboration du PAC T.A.</p> <p>Reportings réguliers afin d'établir des bilans commerciaux Bilan financier, bilan sur les actions menées, les offres obtenues, les placements étudiants, les contrats.</p> <p>Communiquer, conseiller et répondre aux attentes de tous types d'interlocuteurs (étudiants, parents d'élèves, entreprises et anciens étudiants)</p> <p>Veille concurrentielle et économique Etudier l'évolution du marché et de la concurrence</p>
<p>Missions complémentaires</p>	<p>Participer à tout événement promouvant l'École/contribuer aux événements organisés sur le Campus ; Participer à la fidélisation des étudiants en interne ; Assurer une veille sur les métiers et secteurs d'activité ; Assurer une veille règlementaire et juridique ;</p>

OUVERTURE DE POSTE

	<p>Participer aux clubs dirigeants, entrepreneurs et professionnels ; Echanger les informations avec le service pédagogique, concernant "la vie du jeune » : intégration en entreprise, absences, progression ; Exceptionnellement, selon l'organisation de la marque, participer aux jurys lors des concours.</p>		
Moyens / Outils informatiques	<p>Le PAC (Plan d'action commercial) et les budgets associés ; IGOR entreprises : CRM et WInscription ; Réseaux sociaux ; Smartphone et PC mis à disposition.</p>		
Compétences requises	<p>Maîtriser les techniques commerciales B to B ; Maîtriser les offres de formation de l'École ; Savoir identifier les interlocuteurs pertinents en entreprises pour présenter l'offre de services ; Capacité à solutionner les problèmes rencontrés lors de la gestion des contrats avec les entreprises ; Travailler en équipe ; Capacité à gérer les priorités et à s'adapter à des variations du rythme de travail ; Maîtriser les outils bureautiques et ERP ; Connaissance de la législation de la formation professionnelle ; Sensibilité et agilité numérique, sensibilité aux réseaux sociaux.</p>		
Qualités attendues	<p>Qualités humaines et relationnelle ; Savoir prendre la parole en public ; Faire preuve d'écoute active ; Force de persuasion et enthousiasme ; Capacité à rencontrer des interlocuteurs de niveau de responsabilités variées ; Esprit d'analyse/ de synthèse ; Rigueur, organisation, autonomie ; Capacité à planifier les tâches et à prioriser ; Persévérance et patience ; Souplesse et adaptation ; Envie de se dépasser ; Esprit d'équipe.</p>		
Expérience souhaitée	<p>2 à 3 années comme commercial en B to B Dans le domaine de l'éducation, de la formation ou des RH</p>	Formation souhaitée	<p>Bac +3/4 commerce Ecole de Commerce</p>

