

Au sein de l'école d'ingénieurs ESIEE Paris (près de 3000 étudiants – 250 collaborateurs – 700 vacataires), membre de l'Université Gustave Eiffel, vous intégrez la direction du développement ESIEE Paris.

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.

A ce titre, vos missions consistent à :

- 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.
- Gérer un portefeuille client (rdv réguliers avec les hébergeurs d'apprentis et de stagiaires)
- Participer aux événements organisés par les entreprises clientes d'ESIEE Paris
- 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.

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

Diplômé(e) 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 :

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

Affectation
ESIEE Paris

Rattachement
hiérarchique
Directeur du développement

Catégorie
A

Mission d'encadrement
Non

Conduite de projet
Oui

Prise de poste
Dès que possible

Conditions de travail

- Poste ouvert aux contractuels et titulaires
- CDD d'un an renouvelable avec possibilité de CDI
- 36,36h hebdomadaires pouvant être aménagées sur 4,5 jours
- 50 jours de congés pour une année universitaire complète
- Télétravail (2 jours maximum)
- Rémunération indexée sur la grille des contractuels ou titulaires de catégorie A
- Poste basé à Noisy-le-Grand

Contact

esieerecrutement@esiee.fr

djh.recrutement@univ-eiffel.fr