



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-du-developpement-commercial-f-h-3>

RESPONSABLE COMMERCIAL F/H DU DÉVELOPPEMENT

Description

PERSPECTIVES RH est un cabinet indépendant de conseil en ressources humaines, spécialisé en recrutement et basé sur la côte basque, à Biarritz.

NOTRE CLIENT

Les trois écoles privées d'enseignement supérieur ESML (École Supérieure de Management des Landes), ESDL (École Supérieure de Design des Landes) et ESNL (École Supérieure du Numérique des Landes), proposent des cursus de formation post-bac complets allant du bac+2 au bac+5 et développent aussi bien la formation initiale que la formation continue.

Depuis 2017, ces trois écoles accueillent leurs étudiants sur un campus commun, elles forment le « **Campus Landes** », basé à Mont de Marsan.

Dans le cadre de son développement, le « Campus Landes » recherche son :

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (F/H)

Rattaché directement au Directeur Général de Campus Landes, vous managez l'équipe commerciale composée de 3 commerciaux.

Vous contribuez directement à l'atteinte des objectifs commerciaux et financiers de l'École.

LES MISSIONS

Management :

Vous managez et animez l'équipe des 3 commerciaux qui sont responsables depuis le sourcing des candidats jusqu'à leur placement dans les entreprises prospectées

Commercialisation :

Vous prospectez et entretez votre propre portefeuille de clients entreprises (Grands comptes, entreprises de votre secteur d'activité d'affinité, etc.)

Vous participez aux opérations terrain en appui : JPO, Salons, etc.

Stratégie / Budget / Pilotage :

A partir des objectifs annuels fixés par la Direction générale, vous élaborez la stratégie commerciale et le plan de communication commerciale des Ecoles de Campus Landes et de leurs produits

Vous définissez chaque année les besoins budgétaires en Communication et

Organisme employeur

PERSPECTIVES RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

40192, MONT DE MARSAN,
MONT DE MARSAN, France

Date de publication

16 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

16.10.2024

Commercialisation en lien avec les objectifs fixés et défendez ce budget devant votre Directeur général

Vous veillez à la bonne réalisation de la stratégie de développement commercial afin que les objectifs commerciaux et financiers de l'Ecole soient atteints

Vous mesurez les KPI et le ROI des actions tant de communication que commerciales

Qualité de service / Image / Communication commerciale :

Vous vous préoccupez en permanence de la satisfaction des étudiants avec pour objectif 100%

Vous veillez à l'e-réputation des Ecoles en temps réel et mettez en œuvre très vite les actions correctrices si nécessaire. Vous assurez le suivi de la concurrence

Vous menez une veille active et permanente sur tous les nouveaux outils de communication et de commercialisation ; tant en France qu'à l'étranger. Et les déclinez dans votre action pour Campus Landes

Vous participez étroitement à l'installation des nouveaux cursus d'enseignement pour les rentrées à venir

Qualifications

Vous êtes de formation supérieure BAC+5 d'une Grande Ecole ou de l'Université.

Vous avez occupé des fonctions dans des entreprises privées de services (plutôt des PME) et/ou des Grandes Écoles sur des postes de commercialisation et de management d'équipes commerciales.

La connaissance du secteur de la formation supérieure (notamment de la législation de la formation) serait un plus.

Vous avez des capacités rédactionnelles en français comme en anglais.

Vous maîtrisez parfaitement l'anglais professionnel.

Vous avez envie de rejoindre un Groupe d'écoles dynamique et en fort développement, ce poste est pour vous.

LES CONDITIONS DU POSTE

Prise de poste souhaitée : Dès que possible

Certains samedis pourront être travaillés, lors des salons et JPO.

Statut : Cadre