

Au sein de la direction du développement, et en lien avec le service de formation par apprentissage, votre mission consiste à promouvoir les activités d'ESIEE auprès d'un portefeuille de PME et de grands comptes, à optimiser la relation clients et développer de nouveaux partenariats. Vous travaillez dans une logique de développement des partenariats socio-économiques de l'ESIEE (Placement des apprentis, Taxe d'apprentissage, création de Chaires, Mécénat ...) sous la responsabilité du directeur du développement de l'ESIEE, en coordination étroite avec le Service de Formation par apprentissage et la Vice-Présidence Partenariats et Professionnalisation.

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, valorisation de l'offre, vente et négociation).
- Contribuer à la visibilité et à la notoriété des formations ESIEE en participant à tous les évènements organisés par la direction (salons, journées portes ouvertes...).
- Mettre en place toute action favorisant le développement de véritables relations partenariales et assurer une présence terrain indispensable à la fidélisation des entreprises.
- Etre en veille sur les différents secteurs de l'école (Informatique, Télécommunications, Systèmes Embarqués, Électronique, Génie industriel, Énergie, Biotechnologies et e-santé) 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 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.

**Catégorie**

A

**Affectation**

ESIEE Paris

**Rattachement hiérarchique**

Directeur du Développement

**Mission d'encadrement**

Non

**Conduite de projet**

Oui

**Conditions**

CDD renouvelable, évolutif CDI  
Ouvert uniquement aux  
contractuels

**Prise de poste**

Dès que possible

**Contact**[drh-recrutement@univ-eiffel.fr](mailto:drh-recrutement@univ-eiffel.fr)**Savoir**

Techniques de vente  
Outils bureautiques (word, excel, ppt)  
Connaissance des technologies  
industrielles et de l'information  
Ens.sup. et recherche

**Savoir faire**

Sens du service clients  
Réseau professionnel actif  
Capacité à innover et à être force  
de proposition

**Savoir être**

Aisance relationnelle  
Capacité d'écoute  
Dynamisme



Déposez directement votre candidature sur LinkedIn !

[www.univ-gustave-eiffel.fr](http://www.univ-gustave-eiffel.fr)