

CHARGE DES RELATIONS ENTREPRISES ET MARKETING F/H

L'**ESIGELEC**, grande école d'ingénieurs et institut de Recherche de la région Normandie, recrute un/une Chargé/Chargée de Marketing et Relations Entreprise dans le cadre d'un nouveau campus ouvert sur Poitiers depuis septembre 2023.

Présentation de l'école :

L'**ESIGELEC** compte aujourd'hui près de 150 salariés permanents et 270 experts extérieurs (dont 48 visiting professors d'universités prestigieuses et 90 intervenants d'entreprises) et a pour mission de former des ingénieurs/ingénieures généralistes, en formation classique ou par l'apprentissage. L'école propose 17 dominantes d'approfondissement et mise sur un programme ingénieur innovant, basé sur la pédagogie par projet.

Dans le cadre de son développement, l'**ESIGELEC** a ouvert en septembre 2023 un nouveau Campus à Poitiers avec le soutien des collectivités et l'agrément de la Commission des Titres d'Ingénieur. Cette ouverture d'un nouveau Campus s'inscrit dans le plan stratégique 2030 de l'école qui prévoit une forte croissance aussi bien en France qu'à l'international, avec une volonté de passer de 400 à plus de 800 diplômés par an sur l'ensemble de ses programmes bachelor, ingénieurs, masters et doctoral.

Le Cycle Ingénieur de l'**ESIGELEC** à Poitiers se déroule sur 3 ans, en apprentissage, alternant des sessions en école et des sessions en entreprise.

Caractéristiques du poste à pourvoir : Contrat CDI à pourvoir dès que possible

Missions :

Directement rattaché à la Directrice du Campus, au sein d'une équipe solidaire et à taille humaine, vous assurerez le développement et le maintien d'un réseau d'entreprises partenaires afin de faciliter le placement et l'insertion professionnelle de nos étudiants. Vous serez en charge de marketer l'offre **ESIGELEC** pour nos entreprises et prospects.

• **Accompagnement de l'employabilité des étudiants :**

- Rencontrer les candidats à l'alternance pour définir les profils et besoins
- Mettre en relations les étudiants et les offres/les entreprises et réaliser les placements
- Coacher individuellement et collectivement les étudiants (Atelier recrutement, CV, réseaux sociaux pro...)
- Créer un vivier et sécuriser les postes à pourvoir pour nos futurs alternants et les communiquer
- Réaliser le reporting de l'avancement des placements étudiants
- Identifier les partenariats stratégiques à mettre en place

• **Action de Promotion et communication :**

- Promouvoir l'offre de formation alternance dans le cadre de salons et journées portes ouvertes
- Prendre des contacts avec des entreprises et les alumni **ESIGELEC** pour promouvoir l'école
- Participer aux différents rdv réseaux entreprises locaux, aux événements recrutement et aux salons professionnels
- Travailler en collaboration avec les différents services de l'école (com/ formation / RE...)
- Participer aux événements de promotion de l'école

• **Prospection Commerciale, développement des relations et des partenariats entreprises :**

- Développer le portefeuille prospects/clients par le biais du phoning, mailing, actions terrain
- Recueillir et qualifier des besoins en entreprises
- Promouvoir et commercialiser l'offre de formation alternance à destination des entreprises
- Analyser les besoins en recrutement des entreprises partenaires
- Intégrer avec les entreprises pour la constitution et l'organisation des jurys professionnels

- Mettre en place des mécénats de compétences
- Identifier les occasions de mise en place de chaires pédagogiques
- **Fidélisation et Suivi :**
 - Accompagner les entreprises dans le montage administratif des contrats, suivi de l'évolution des contrats signés
 - Garder le contact avec les tuteurs pour le suivi individualisé des étudiants durant la période d'alternance
 - Suivre l'insertion des étudiants
 - Fidéliser les entreprises en organisant des événements partenaires
- **Missions complémentaires : Tâches administratives et de secrétariat divers**

Profil :

- **Formation exigée :** BAC+3 dans le domaine marketing, commercial ou communication
- **Expérience exigée :** 3 ans sur un poste de développement de partenariats B to B
- **Expérience souhaitée :** 1 an sur un poste similaire dans le milieu de l'enseignement supérieur
- **Compétence attendues :** Parfaite maîtrise de la langue française à l'oral et à l'écrit, maîtrise des outils bureautiques, compétences en vente et négociation reconnues, maîtrise des techniques commerciales B to B, savoir identifier les interlocuteurs en entreprises pour présenter l'offre, maîtrise des outils CRM, base de données et jobboard, être titulaire du permis B, bonne connaissance du secteur Nouvelle Aquitaine
- **Compétences souhaitées :** connaissance de la législation de la formation professionnelle, du monde de l'alternance (avoir été alternant soi-même est un plus !), des techniques favorisant l'employabilité (CV, entretien...), connaissance des exigences QUALIOPI ainsi que des missions et obligations d'un CFA
- **Qualités/Atouts pour la fonction :** Curiosité, autonomie, proactivité, excellent sens commercial, rigueur, sens du relationnel, engagement

Avantages et conditions de travail :

Titres restaurants d'une valeur de 10€ pris en charge à 60%, 22 JRTT, accord télétravail, accord droit à la déconnexion, forfait mobilité durable, accord d'intéressement...

Document à envoyer :

- CV et lettre de motivation par mail à : recrutement-rh@esigelec.fr
- **En indiquant en objet la référence :** CMRE-P