

CHARGE.E DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EXECUTIVE EDUCATION

Poste rattaché à la Direction de la formation continue
Catégorie A

L'Inalco est un établissement public unique au cœur du Nouveau quartier latin. Créé en 1795, il est le seul établissement public d'enseignement supérieur et de recherche au monde à proposer une offre de formation en langues et civilisations aussi riche et reconnue en France comme à l'international avec **plus de 100 langues et civilisations enseignées.**

L'Inalco enseigne auprès de 9 000 étudiants en formation initiale. L'Institut compte plus de 500 personnels.

Lauréat de l'appel à projet « France 2030 » intitulé « Accélération des Stratégies des Établissements de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche » et porté par l'Inalco, le projet DEPHI 2030, a l'objectif de renforcer les compétences de l'établissement pour mieux diffuser et valoriser auprès du monde socio-économique (milieu associatif, entreprises, ONG, administrations publiques mais aussi particuliers) les expertises et les métiers inscrits dans son ADN. Pour plus d'informations : <https://www.inalco.fr/actualites/dephi-2030-projet-de-linalco-laureat-de-lappel-acceleration-de-france-2030>

DEPHI 2030 s'articule autour de deux axes :

- DEPHI Mécénat - développement de la philanthropie
- DEPHI Exed – développement de la formation des cadres

Dans ce contexte, l'équipe **Executive Education** est actuellement en cours de création au sein de la **Direction de la Formation Continue**. Elle sera composée de **3 personnes** sous la responsabilité de la Directrice des programmes Executive Education et sera entièrement consacrée au développement de la notoriété de l'établissement auprès du milieu socio-économique par l'élaboration, avec les enseignants et chercheurs de l'établissement, de programmes de formation de haut niveau pour les cadres (« Executive Education ») des administrations, des associations, des ONG et des entreprises qui font actuellement face à des besoins croissants de renouvellement de leurs connaissances et de leurs compétences sur des sujets situés au cœur de l'expertise de l'Inalco.

L'équipe ExEd déploiera les programmes de formation en lien avec les activités liées au développement du mécénat portées par la Fondation Inalco.

Le/la **Responsable du développement commercial Executive Education** sera en charge de la prospection et de la gestion du portefeuille des clients ExEd. Il/elle participera à la construction de la stratégie commerciale ExEd et générera, en travaillant en parfaite collaboration avec le reste de l'équipe, une croissance progressive afin d'atteindre les objectifs fixés sur l'horizon du projet DEPHI 2030.

Au contact d'un public de haut niveau, il/elle sera l'ambassadeur/ambassadrice de la marque Inalco et saura identifier les opportunités de partenariat commercial, tout en étant force de proposition pour le développement progressif de l'offre de formation et pour sa promotion auprès du public cible.

Dynamique et enthousiaste, il saura incarner les valeurs de l'Inalco et dialoguer à la fois en interne avec les autres services administratifs, les enseignants-chercheurs, les équipes de la Fondation et public externe.

CONTEXTE ET OBJECTIFS DU POSTE

**.E.MISSIONS
ET
ACTIVITÉS**

1. PROSPECTION

- Participation à l'élaboration et à la gestion de la stratégie commerciale de la marque Inalco ExEd avec la Directrice des programmes Executive Education,
- Origination et qualification de prospects parmi les acteurs des secteurs public et privé : institutions étatiques, ONG, entreprises, OPCO, ...
- Veille régulière sur les appels d'offres et appels à projets,
- Recueil et analyse des besoins auprès des prospects,
- Participation à la construction de l'offre et à la tarification proposée,
- Capacité à mettre en œuvre de manière opérationnelle la vision stratégique en actions sur le terrain,
- Veille et participation aux événements de promotion type salons, forums, journées portes ouvertes, conférences, ...
- Veille concurrentielle.

2. GESTION PORTEFEUILLE CLIENTS EXED

- Développement du chiffre d'affaires de la cellule ExEd,
- Conversion des prospects,
- Identification, qualification et dynamisation des clients et contacts existants dans une optique de fidélisation et dans le respect des critères qualitatifs de l'Institut,
- Partage de l'information en provenance des clients pour affiner l'offre globale et assurer la bonne tenue des dossiers,
- Participation à la mise en place de d'indicateurs avec la Directrice des programmes Executive Education pour le suivi global de l'activité,
- Suivi budgétaire et reporting.

3. PARTICIPATION AU DEPLOIEMENT DE LA MARQUE EXED

- Forte volonté de mettre en œuvre une dynamique commerciale pour développer la marque Inalco ExEd, étendre sa notoriété et faire rayonner son expertise dans la société et auprès des décideurs (dirigeants secteur public et semi-public, dirigeants et cadres d'entreprise) dans le respect de l'intégrité intellectuelle propre à la mission de l'Institut.
- Capacité à dialoguer et construire des relations de qualité avec la Fondation Inalco, afin d'optimiser l'articulation des activités liées au projet DEPHI 2030.
- Participation à l'animation de réunions internes avec le corps enseignant et les instances de la présidence pour présenter le développement de l'activité ExEd.

Cette liste n'est pas exhaustive et pourra évoluer en fonction des besoins de service et du développement de l'activité.

COMPÉTENCES THÉORIQUES ET TECHNIQUES

COMPÉTENCES

- Connaissances de l'organisation et du fonctionnement du système de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Compréhension et adhésion aux valeurs humanistes de l'Inalco.
- Connaissance de l'offre de formation de l'Inalco
- Prospection et techniques de vente
- Maîtrise de la gestion des bases de données (ciblage prospects, clients)
- Utilisation de CRM
- Bonnes connaissances bureautiques : pack Office, messagerie électronique
- Tableaux de bord commerciaux et graphiques
- Outils de travail collaboratif
- Maîtrise de l'anglais
- Idéalement connaissance d'une des langues enseignées à l'Inalco.

Des formations en interne sont proposées si nécessaire.

• **COMPETENCES GENERALES ET SAVOIR-FAIRE**

- **Relationnel** : disponibilité, sens de l'écoute et de l'accueil, sens des relations humaines (capacité à travailler avec des interlocuteurs différents)
Capacité à dialoguer avec un public Executive tout en gardant le cap sur la mission et les valeurs de l'Inalco.
Capacité à collaborer avec le reste de l'équipe pour assurer une cohérence dans les actions menées par la cellule ExEd.
- **Savoir-être** : gestion du stress et des situations d'urgence, capacité à travailler en équipe (au sein de son service et avec d'autres services), sens de la ponctualité, de la neutralité et de la discrétion.
Prise de recul.
Capacité d'analyse et de persuasion.
Curiosité.
- **Savoir-faire** : sens de l'organisation et de la planification (avec les Pôles du service), polyvalence, réactivité, rigueur, fiabilité, sens de l'autonomie et savoir rendre compte efficacement, flexibilité et adaptabilité à l'évolution des activités.
Être force de proposition et savoir faire preuve de créativité.
Capacités rédactionnelles et orthographe irréprochable.
- Fort intérêt pour l'Enseignement supérieur et la Recherche
- Sens du service public
- Idéalement vous avez déjà recouvert un rôle dans un service commercial en ExEd et/ou vous disposez d'un portefeuille existant de contacts

-
- **Type de contrat** : Poste ouvert aux titulaires (par voie de détachement sur contrat) et aux agents contractuels sous CDD de 36 mois renouvelable ;
 - **Catégorie / Corps** : Catégorie A ;
 - **Rémunération brute** : 33 K€ (selon profil) ;
 - **Temps plein** : 38h45 hebdo du lundi au vendredi ;
 - Tous les poste de l'Inalco sont **ouverts aux personnes en situation de handicap**
 - **54 jours de congés payés annuels** dont 2 périodes de fermeture obligatoire (3 semaines en été et 1 semaine à Noël) ;
 - **Télétravail** : Le télétravail est mis en place à l'Inalco selon les modalités internes appliquées et sous réserve de l'accord du supérieur hiérarchique et de la direction des ressources humaines ;
 - **Localisation du poste** : 65 rue des Grands Moulins 75013 Paris, et à terme à la Maison de la recherche, 2 rue de Lille 75007 Paris ;
 - **Date de prise de poste souhaitée : à compter du 1^{er} novembre**

INFORMATIONS RH

Rejoindre Inalco, c'est de profiter de certains avantages tels que des offres de restauration, des activités ludiques et culturelles grâce à l'association du personnel de l'Inalco (API), ou encore d'activité sportive dans les locaux (Yoga...).

Pour candidater, merci d'adresser votre CV et lettre de motivation **au plus tard le 23/09/2024** à l'adresse suivante : drh-recrutement@inalco.fr
