



RECRUTEMENT

Chargé.e de vente des formations – (F/H) CDI temps plein

Contexte :

L'**ESB**, Ecole d'ingénieurs labellisée EESPIG, a pour vocation depuis 1934 de former des ingénieurs et des techniciens, responsables d'activités au service de l'industrie, de la construction et de la filière bois et des matériaux biosourcés, Travailler avec les matériaux biosourcés, et en particulier le bois, c'est répondre concrètement aux préoccupations de transition vers un monde décarboné et ainsi inventer un futur durable.

L'ESB propose des formations initiales (Bachelor, BTS, Licences professionnelles, Ingénieur et Mastères Spécialisés), ainsi que des modules de formation continue.

Notre ambition ? Aider les élèves à concrétiser leur projet professionnel en leur en donnant les moyens ! Pour y parvenir, l'Ecole peut compter sur une équipe engagée d'une trentaine d'enseignants et enseignants-chercheurs et de 170 intervenants, mais aussi sur un ensemble de services supports dont une équipe communication / concours qui va être parmi les premiers au contact des candidats.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une forte proximité avec les étudiants (450 élèves) dans des promotions à effectifs restreints,
- Une école qui se développe à Nantes, à Bordeaux, à Lyon et à Versailles,
- Un positionnement biosourcés qui donne aux élèves des moyens pour agir pour le climat,
- Une équipe créative, enthousiaste et multiculturelle.

Missions :

Vous avez envie de contribuer directement à la réussite des jeunes et avez le goût du contact ? Votre enthousiasme est communicatif et vous souhaitez donner du sens à votre vie professionnelle ?

Bienvenue à l'ESB !

Dans le cadre du développement de ses formations et en particulier du diplôme de bachelor, l'ESB créé le poste de Chargé.e des ventes des formations. Vous assurez la promotion de l'ESB auprès des potentiels candidats aux formations initiales de l'Ecole ou aux prescripteurs associés ; vos principales missions seront :

- Identification et rencontres avec les prescripteurs : lycées, classes préparatoires, IUT, syndicats professionnels enseignants...
- Participation à l'organisation et aux événements de communication à destination des candidats (journées portes ouvertes, visites d'établissement, salons...) et prescripteurs.
- Participation à l'organisation des concours d'entrée à l'Ecole et suivi des candidatures,
- Participation à l'évolution des supports de communication (plaquettes, stands, outils numériques de collecte d'information...) et collaboration aux communications sur les réseaux sociaux.
- Prise en compte des questions d'égalité femmes-hommes dans la recherche de nouveaux candidats : comment attirer plus de jeunes filles ?
- Mise en œuvre d'action de marketing direct (mailing, emailing) : ciblage, formulation du message et suivi des indicateurs.
- Information directe aux prospects et candidats : mail, courrier, téléphone (en langue française et anglaise) pour les aider à choisir leur formation à l'ESB.

Toutes les formations initiales sont concernées par le poste : bachelor, BTS, ingénieur, masters spécialisés, en alternance ou en présentiel, sur tous les sites de l'ESB.

Profil :

Issu.e d'une formation en vente ou marketing, vous avez une forte capacité à convaincre, en adaptant votre discours à vos interlocuteurs (candidats, familles, enseignants...). Bon.ne communicant.e, vous appréciez d'être au contact des jeunes et vous êtes attaché.e à les accompagner dans leur projet professionnel. Vous êtes suffisamment à l'aise en anglais pour pouvoir rencontrer des publics internationaux.

Vous devrez vous déplacer sur l'ensemble du territoire métropolitain, parfois pendant les week-ends. Le poste est basé à Nantes.

Le poste est adaptable pour un candidat en situation de handicap.

Rémunération annuelle brute et avantages : 28-32 k€ + 8€ tickets restaurant + 9 semaines de congés + mobilité douce + retraite supplémentaire

Candidature à adresser à direction@esb-campus.fr