

FICHE DE POSTE CHARGÉ·E DE PROMOTION

Contexte de la mission

Rattaché·e hiérarchiquement au Directeur des relations extérieures et du développement, le·la chargé·e de promotion assure la promotion et la commercialisation auprès des futurs étudiants des programmes de formation initiale de Brest Business School (Bachelor, Master-Programme Grande Ecole). Le·la chargé·e de promotion assure par ailleurs l'information des candidats et intervient tout au long du processus de sélection, en lien avec l'équipe concours dans le respect des objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés.

Principales missions du/de la chargé(e) de promotion :

- Organiser et participer à l'ensemble des actions de promotion des différents programmes (visites de lycées, salons, forums, JPO, journées immersion, training days...), auprès des différentes cibles (prospects, prescripteurs)
- Mener des actions de prospection (phoning, mailing ...) auprès des établissements et prescripteurs (CIO ...)
- Présenter les formations et les concours auprès des publics cibles
- Coordonner les équipes promotion (assistante et ambassadeurs)
- Assurer la mobilisation et le suivi des étudiants ambassadeurs sur les opérations de promotion des programmes
- Participer/contribuer à l'organisation des journées de sélection (Talent Days)
- Organiser l'accueil des candidats lors des journées de sélection afin que leur passage à l'école constitue un argument de choix en faveur de Brest Business School
- Accompagner les candidats dans la finalisation/validation de leur dossier en vue de maximiser leurs chances d'intégrer le programme choisi
- Assurer le suivi des prospects, effectuer les relances, tenir les tableaux de suivi des opérations, dans une logique de candidature
- Informer et suivre les candidats, puis les admis jusqu'à leur prise de décision finale, dans une logique d'intégration
- Suivre le budget promotion
- Mettre à jour, exploiter et développer le fichier commercial
- Participer à la mise à jour des documents et supports nécessaires à la promotion
- Assurer un travail de veille sur l'environnement concurrentiel
- Appui au sein de la direction du développement (DRED) pour la promotion et la commercialisation des programmes de formation continue
- Participer, à la demande de sa hiérarchie, à toute action de promotion visant au développement de l'activité de l'école

Profil :

De formation supérieure Bac+2/3 minimum, vous avez déjà eu une première expérience commerciale réussie, idéalement dans un poste équivalent, dans le domaine de la formation ou des services.

Vous êtes intéressé·e par le domaine de la formation au sein d'une Business School. Vous avez l'esprit commercial, vous aimez conseiller et convaincre pour atteindre vos résultats, vous êtes un·e bon·ne communicant·e et êtes à l'aise au téléphone.

La maîtrise de l'anglais serait un plus.

Conditions :

CDD de 5 mois (mars-juillet 2018), basé à Brest. Le poste demande des déplacements réguliers, y compris le week-end (salons). Permis B obligatoire.

Rémunération selon profil et expérience.