



		Offre	d'emploi
--	--	-------	----------





Développer les *compétences* et faire




émerger les *talents* à l'

Université	de	Strasbourg			
------------	----	------------	--	--	--

Responsable Business Partners H/F

L'Université de Strasbourg est une université pluridisciplinaire de recherche qui comprend 56 875 étudiants et 5 828 personnels , dont  2 814 enseignants-chercheurs.

Elle propose un environnement professionnel intellectuellement stimulant, marqué par l'excellence  de la recherche, un  leadership régional et européen, et porté par un projet stratégique (Cap 2030)  qui la définit comme internationale, ouverte, créative et inclusive. Cinq lauréats du prix Nobel  y sont actuellement en activité.

Les opportunités professionnelles y sont nombreuses et variées, au service de la formation des générations futures    et du progrès scientifique.

A l'EM Strasbourg, 1^{ère} business school universitaire de France triplement accréditée, nous souhaitons donner les moyens aux individus comme aux organisations de se révéler, en leur permettant d'exprimer leurs atouts spécifiques et leur personnalité. Nous recrutons régulièrement de nouveaux talents souhaitant s'investir à nos côtés pour mener à bien notre mission : former des managers compétents, responsables et agiles, prêts à trouver leur place dans la société globale et à développer un management vecteur de performance.

Rejoignez-nous et devenez acteur dans la réalisation de notre mission de formation, évoluez dans un environnement international, *apprenez à faire la différence en étant vous-même !*

Identification	du poste	
----------------	----------	---

Affectation : _Ecole de Management Strasbourg____

Catégorie : ___A___

Statut (agent contractuel et/ou titulaire) : ___Agent contractuel__

CDD de _12_ mois

Quotité (temps incomplet) : _100%__

Localisation géographique du poste (campus) :_PEGE, 61 avenue de la foret noire, Strasbourg__

Rémunération selon la grille de la Fonction Publique

Missions	du poste	
----------	----------	---

Au sein du département marketing, le/la responsable business partners a pour missions :

- d'élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale « business partners de l'école, en assurer le développement, puis suivre et analyser les performances commerciales,
- de manager et encadrer l'équipe de business partners,
- de déployer le CRM.

Activités principales	
-----------------------	---

Au sein du département marketing de l'EM Strasbourg et sous la responsabilité de son directeur, vous aurez pour principales missions de :

Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale

- Définir le positionnement de l'école sur la cible « entreprises, détecter les opportunités de croissance en collaboration avec la direction du marketing
- Définir le plan d'action commercial : fixation des objectifs commerciaux, développement du portefeuille des partenaires existants
- Améliorer et développer l'offre commerciale proposée aux différents partenaires de l'école
- Définir et mettre en place la stratégie de Fundraising, en collaboration avec la direction marketing
- Développer l'offre de prestations à destination des entreprises (marque employeur, services, business club, forums, événements)

Manager et encadrer l'équipe du service Business Partners

- Animer, motiver et fédérer l'équipe autour d'une stratégie commerciale commune et leur transmettre les informations stratégiques (objectifs opérationnels, critères d'évaluation...)
- Organiser et coordonner les activités commerciales de ses collaborateurs dans une logique d'optimisation de la performance individuelle et collective.
- Évaluer la performance individuelle de ses collaborateurs à travers des entretiens réguliers : analyse des indicateurs de performance (KPI), évaluation de l'atteinte des objectifs fixés, mise en place d'actions correctives.
- Accompagner le développement des compétences de ses collaborateurs : détecter les éventuelles difficultés auxquelles ils peuvent être confrontés, identifier leurs besoins et proposer un accompagnement ou des formations adéquates.

Coordonner et développer

- La collecte de la taxe d'apprentissage et des dons
- La commercialisation des certifications, des formations courtes, et plus généralement toute l'offre du programme Executive Education
- La promotion et commercialisation des différents services
- La relation avec les Institutions du territoire
- La relation avec l'association des Alumni.

Assurer le développement commercial

- S'impliquer dans l'activité de développement commercial tant au niveau national qu'international ; région du Rhin supérieur (Allemagne/ Suisse/Luxembourg), la région parisienne et la France
- Être un support actif sur les comptes clés, grands comptes...
- Représenter l'EM Strasbourg dans les différents réseaux d'entreprises

Suivre et analyser les performances commerciales

- Analyser les indicateurs de performance commerciale : résultats commerciaux au niveau global mais aussi déclinés par équipe, par zone de responsabilités (secteurs géographique), en veillant à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs.
- Assurer un reporting auprès de la direction marketing et générale

Déployer le CRM

- Piloter et déployer le CRM au sein de l'équipe
- Accompagner les membres de l'équipe dans l'utilisation du CRM
- Alimenter et qualifier le CRM

Profil recherché

- Bac +4 à Bac+5 de type École de commerce et vous justifiez d'une expérience significative (minimum 5 ans)
- Une connaissance solide du secteur des Grandes Écoles
- Expérience confirmée en management d'équipe et en développement commercial
- Autonome, organisé.e et rigoureux.se dans la gestion d'activités (formalisation des processus, gestion budgétaire, suivi des prospects, etc.)
- Aisance relationnelle, orienté(e) client, esprit commercial et forte capacité de persuasion
- Maîtrise des outils bureautiques courants (Pack Office et plus particulièrement Excel)
- Maîtrise courante de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral
- Grande disponibilité requise, des déplacements à prévoir

Compétences attendues



Connaissances professionnelles :

- Organisation et fonctionnement de l'enseignement supérieur
- Une connaissance solide du secteur des Grandes Écoles
- Environnement et réseaux professionnels
- Méthodologie de conduite de projet
- Rôle des différents acteurs de la formation et de l'emploi

Compétences opérationnelles :

- Maîtrise des outils bureautiques courants (Pack Office et plus particulièrement Excel)
- Maîtrise courante de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral
- Expérience confirmée en management d'équipe
- Expérience confirmée en développement commercial
- Sensibiliser aux enjeux du domaine et faire adhérer

Compétences comportementales :

- Autonome, organisé.e et rigoureux.se dans la gestion d'activités (formalisation des processus, gestion budgétaire, suivi des prospects, etc.)
- Aisance relationnelle, orienté(e) client, esprit commercial et forte capacité de persuasion
- Aptitude à porter les valeurs de la structure

Relation hiérarchique ↕

Poste placé sous l'autorité du Directeur marketing

Encadrement de 3 agents

Conditions particulières d'exercice 🏠 🚫

Grande disponibilité requise, des déplacements sont à prévoir

Les plus +

Travailler à l'Université de Strasbourg, c'est donner du sens à votre parcours, bénéficier d'avantages variés (forfait mobilité durable, abondement mutuelle, offre de formation importante, nombreuses activités culturelles et sportives, etc.), concilier vie professionnelle et vie personnelle (dispositif de télétravail, régime de congés attractif, droit à la déconnexion, etc.) et évoluer au sein d'un campus dynamique et vert.

À travers sa politique handicap, l'Université de Strasbourg s'engage pour améliorer l'accès et le maintien dans l'emploi des personnes en situation de handicap (formations, aménagements de poste, accompagnement individuel, mais aussi événementiels dédiés).

Contact @

Contact pour renseignements sur le poste :

recrutement@em-strasbourg.eu

Contact pour déposer sa candidature :

recrutement@em-strasbourg.eu

Annonce n°20240823114339

