

Directeur Commercial

Company:
HEADway People / IFG Executive Education

Location:
France / Paris

Discipline:
Executive Education

Employment Type:
Permanent Full-time

Posted:
2020-06-16

Contact Person:
If you wish to apply for this position, please specify that you saw it on AKADEUS.

Headway People, cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'enseignement supérieur, la recherche et la formation recrute pour l'IFG, filiale Executive Education du groupe Insec U :

Directeur Commercial H/F

Directement rattaché au Directeur Général d'IFG et membre du Comité de Direction, le Directeur commercial (H/F) pilote, avec une équipe dédiée de 15 collaborateurs la commercialisation de la globalité de l'offre d'Executive Education d'IFG.

Véritable bras droit, le Directeur Commercial (H/F) accompagnera la direction générale dans la formulation et la mise en œuvre de la stratégie commerciale en ligne avec la stratégie générale d'IFG et du Groupe tout en conservant un rôle opérationnel au sein de l'organisation notamment dans le développement des relations avec les grands comptes.

Les enjeux clés du poste sont :

- Dynamiser la stratégie commerciale en y apportant un regard neuf notamment en s'appuyant sur les synergies que peut porter le groupe,
- Dynamiser l'équipe et la faire évoluer (dans son fonctionnement, dans son organisation, et dans sa capacité à atteindre et dépasser les objectifs), à cet égard un travail collaboratif avec les RH sur les systèmes incitatifs et à prévoir,
- Apporter de la hauteur de vue pour engager les transformations nécessaires tout en sachant rester ancré dans les réalités opérationnelles,
- Promouvoir une vision et une pratique groupe (synergies commerciales et ventes croisées...),
- Développer et entretenir le réseau des entreprises clientes et partenaires de l'IFG et d'INSEEC U.

Les interfaces clés du poste sont : DG IFG, marketing groupe, marketing IFG, SI

Les missions principales du poste seront les suivantes :

1. Définir la stratégie commerciale dans le cadre de la stratégie global IFG et Insec U

- Accompagner et conseiller l'équipe dirigeante dans une approche à la fois stratégique et opérationnelle, orientée business,
- Fixer les objectifs et les axes prioritaires de développement pour l'augmentation du chiffre d'affaires et de la marge,
- Identifier les évolutions du marché de la formation Executive et ajuster le positionnement de l'IFG sur ce marché,
- Construire en collaboration avec la Direction des Programmes de nouveaux produits pour répondre aux demandes des clients, aux exigences légales et aux critères des normes qualités,
- Fixer la politique tarifaire,
- Elaborer avec la Direction Générale le budget de fonctionnement,
- Veiller au respect du budget et suivre les coûts d'acquisition et de gestion de la clientèle.

2. Gérer le développement commercial grands comptes

- Prospecter et fidéliser les grands comptes,
- Négocier le cadre et les modalités de nouveaux contrats,
- Constituer et soutenir le dossier de réponse aux appels d'offres en collaboration avec la Direction des Programmes,
- Entretenir les relations avec les partenaires stratégiques et les institutionnels,
- Contribuer à l'affirmation du positionnement distinctif d'IFG sur son marché, et au développement de son branding en particulier vers les grands comptes et les communautés liées au Groupe.

3. Piloter et mettre en œuvre la politique commerciale

- Fixer les objectifs de développement et mettre en œuvre les moyens d'action pour les atteindre,
- Accompagner l'équipe commerciale sur le terrain,
- Participer aux événements promotionnels,
- Suivre et analyser les performances commerciales des équipes et organiser un reporting à la Direction Générale,
- Contribuer avec le marketing et les SI à développer et optimiser les processus, outils et systèmes de suivi et de développement commercial actuels pour répondre aux besoins stratégiques de l'organisation conformément aux directives du Groupe.

4. Manager l'ensemble de l'équipe commerciale

- Diriger les transformations nécessaires de l'organisation, des responsabilités et des systèmes incitatifs de ses équipes (avec les RH),
- Organiser l'activité commerciale pour l'atteinte des objectifs,
- Animer, motiver et impulser une dynamique d'équipe,
- Recruter de nouveaux collaborateurs,
- Maintenir et développer les compétences des collaborateurs,
- Mettre en place avec les acteurs concernés une culture de la performance et les indicateurs pertinents de gestion des activités et des objectifs.

Le profil recherché :

-

- Master ou équivalent d'une école de commerce, d'une école d'ingénieur ou de l'université,
- Expérience professionnelle d'une dizaine d'années minimum dans le secteur de la formation professionnelle (ou la formation initiale mais sur des responsabilités de formation continue) à un poste de développement avec :

1. un track record reconnu de succès,
2. une expérience managériale significative avec une capacité à l'engagement des RH,
3. une culture et une vision orientées business et satisfaction clients,
4. une capacité à piloter la performance dans les dimensions commerciale et managériale,
5. une capacité d'écoute et un grand sens du contact.

- § Parfaite connaissance des enjeux (opportunité/risque) et des évolutions de la formation continue et des segments de marchés (offre et demande),
- Maîtrise de la dimension technique inhérente au marché de la FC (modalités de financement...),
- Connaissance des règles et fonctionnement des chartes de gestion de la qualité,
- Maîtrise du français et de l'anglais impératif.

Les savoirs être appréciés :

-

- Sens stratégique et capacité à décliner opérationnellement la stratégie avec l'ensemble des acteurs,
- Capacité à incarner, porter et mettre en œuvre le changement, force de proposition,
- Leadership managérial avéré, sait faire grandir ses équipes dans un esprit de co-construction,
- Développeur organisé et organisateur,
- Culture du service, de l'expérience client, de l'engagement et de la satisfaction,
- Créant et inspirant la confiance.

Conditions du poste :

Poste basé à Paris. CDI en statut cadre avec période d'essai de 3 mois renouvelable une fois. Rémunération motivante selon profil et expérience.

Disponibilité inhérente au poste (nombreux déplacements en France et à l'étranger).

Processus de recrutement :

Merci de bien vouloir nous transmettre votre candidature complète (Curriculum Vitae, lettre d'intérêt et liste de vos référents) à : s.obarowski@headway-advisory.com.

Après deux à trois entretiens avec des consultants spécialisés en recrutement d'Headway People, les candidats en short liste seront présentés à la direction de l'école pour de nouveaux entretiens.

Contact Person:

If you wish to apply for this position, please specify that you saw it on AKADEUS.