

## Chargé de promotion et développement commercial (F/H)

Secteur d'activité : enseignement supérieur

---

### Présentation du Groupe 3iL

Créée en 1987 sous l'égide de la CCI Limoges & de la Haute-Vienne, le Groupe 3iL représente 3 écoles supérieures qui proposent des formations de Bac à Bac+5, toutes certifiées ou accréditées, dans des domaines très porteurs aujourd'hui sur le marché de l'emploi :

- **3iL INGENIEURS** une école d'ingénieurs en informatique avec :
  - ✓ 1 programme ingénieur bac+5, accrédité par la CTI (Commission des Titres d'Ingénieurs)
  - ✓ 5 programmes experts de bac+3 à bac+5, certifiés par France Compétences et inscrits au RNCP.  
Ces programmes sont dispensés sous marque blanche par des partenaires nationaux et internationaux qui constituent le **Réseau 3iL Alliance**.
- **ESSEL** : école supérieure de la prévention des risques professionnels (avec 1 formation Bac+3)
- **ISFOGEP** : école supérieure en ressources humaines avec 2 formations Bac+3 à Bac+5

Profondément humaine et attachée aux valeurs de proximité et de service, l'équipe du Groupe 3iL a à cœur de proposer un encadrement de qualité et personnalisé. À l'écoute des entreprises et de leurs besoins, elle adapte son offre de programme pour permettre ainsi à près de 100% des diplômés 3iL de décrocher un emploi, à leur mesure et dans tous les secteurs, dans un délai maximum de 3 mois après l'obtention de leur diplôme.

---

### Descriptif du poste proposé

Vous êtes un pilier du développement du Groupe 3iL, en charge de la vision et de la prospection commerciale. Vous travaillez en synergie avec le service communication. Vous êtes en charge du développement commercial auprès d'une cible de prospects externes régionaux et nationaux qu'il s'agit d'élargir et de qualifier.

Vous échangez avec les prospects, les candidats et leur famille, les informez, les conseillez et leur proposez les formations en adéquation avec leur projet de formation et d'orientation professionnelle. Votre objectif : la satisfaction des jeunes et de leurs parents tout autant que l'accroissement des effectifs inscrits dans nos formations.

Degré d'autonomie : ce poste nécessite une véritable expertise de votre part et requiert les compétences permettant de travailler en autonomie

### Analyse de marché :

- > Définir le terrain de prospection en valorisant l'offre de formation de chaque école
- > Créer les argumentaires pour promouvoir les différentes formations
- > Réaliser une veille concurrentielle et technologique

### Déploiement et suivi de la prospection commerciale :

- > Définir et déployer la stratégie de prospection en collaboration avec son responsable / la direction.
- > Qualifier les prospects (création de fiches et de classements selon des degrés d'importance et de potentiel)
- > Fixer les objectifs et suivre les résultats des différentes actions de prospection
- > Rechercher des prospects facilités par nos relations de partenariat

- > Générer des leads, c'est à dire identifier des nouveaux contacts pertinents et étudier leurs besoins
- > Suivre et relancer les leads qualifiés, en lien avec les équipes communication et admission
- > Proposer, déployer et participer aux opérations de promotion des écoles et des formations (salons, forums d'orientation, phoning, présentations, visites d'établissements, journées portes ouvertes...).
- > Piloter et utiliser l'outil CRM
- > Assurer un reporting précis de votre activité via l'utilisation régulière d'un CRM, auprès de sa direction afin d'ajuster la stratégie de prospection
- > Effectuer des bilans chiffrés réguliers sur l'impact des actions de prospection réalisées

#### Déploiement et animation du réseau de prescripteurs

- > Prendre contact avec les établissements prescripteurs et nouer des relations privilégiées
- > Animer le réseau des prescripteurs (établissement scolaires, contacts orientation) en collaboration avec l'équipe communication (réseaux sociaux...)

#### Prospecter sur de nouveaux marchés :

- > Élaborer et mettre en place son plan d'action de prospection en détectant et qualifiant les clients potentiels, les secteurs porteurs et les nouveaux marchés

#### **Profil recherché**

---

##### **Niveau / diplôme / expérience**

Bac + 2 minimum type BTS, DUT, licence professionnelle à dominante commerciale  
3 à 5 ans d'expérience minimum, idéalement dans le secteur de l'enseignement

##### **Savoir-faire / compétences requises**

- > Maîtriser les bonnes pratiques commerciales (techniques d'étude de marché, prospection)
- > Savoir utiliser les outils de prospection et de suivi : CRM notamment
- > Utilisation des outils informatiques nécessaires aux activités du poste
- > Expérience commerciale
- > Orientation résultats
- > Appétence pour l'enseignement, l'éducation

##### **Aptitudes**

- > Aisance relationnelle
- > Conviction
- > Prise d'initiatives
- > Sens de l'écoute
- > pédagogie
- > Autonomie
- > Planification
- > Rigueur
- > Responsabilité
- > Disponibilité
- > adaptabilité

**Relations fonctionnelles :**

En interne, vous serez en relation avec la directrice de la communication, la chargée de promotion et de recrutement ainsi que les directions d'écoles et leurs équipes.

En externe, vous serez en relation avec les prospects, les partenaires (Studyrama, l'Etudiant...) et les prescripteurs (établissements scolaires, cellules d'orientation, etc.).

---

**Conditions d'emploi**

- Type de contrat : CDI à temps plein (39h avec RTT)
- Qualification « statut » indice Syntec : statut cadre – entre 32 et 35k€/an selon profil et expérience significative (Rémunération avec part fixe + part variable sur objectifs de résultats) + titres restaurants + mutuelle
- Localisation : Limoges
- Date : Septembre 2023
- Le poste nécessite une certaine flexibilité horaire, des déplacements en région et au niveau national (véhicule de service à disposition pour les déplacements)
- Télétravail ponctuel autorisé (selon accord entreprise)

---

**Candidature**

Les candidatures (CV + lettre de motivation) sont à adresser au Groupe 3iL

Service communication - Mme Delphine Sadrin – [sadrin@3il.fr](mailto:sadrin@3il.fr)