

## **Chargé de développement commercial et recrutement des programmes internationaux (H/F)**

Rattaché au département des Programmes Internationaux de FERRANDI Paris, vous assurez l'organisation et l'animation du développement commercial de l'ensemble des programmes destinés à un public adulte international en relation étroite avec les équipes pédagogiques, le service promotion des formations et le manager dont vous dépendez.

Dans ce cadre vous êtes chargé de :

- Participer à l'élaboration d'une stratégie de déploiement commercial à l'international pour l'ensemble de nos campus
- Mettre en place la prospection et les actions commerciales nécessaires à la vente des programmes à l'international
- Etablir une stratégie marketing/marketing digital suivie d'une mise en place avec le département Marketing/communication/promotion de FERRANDI Paris. Participer à l'animation des réseaux sociaux
- Participation à la constitution et gestion d'une communauté d'agents recruteurs
- Participer et organiser la promotion des Programmes internationaux (accueil, visite de nos campus, webinars...) en France comme à l'étranger
- Participer au processus de recrutement des étudiants
- Assurer, avec l'équipe administrative, l'accompagnement des candidats admis avant leur arrivée (visa, logement, compte bancaire, assurances ...)
- S'assurer du paiement des frais de scolarité avant le commencement des cours.
- Contrôler le cadre financier de la promotion fixé par le manager
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par le manager
- Analyser et comprendre les besoins des clients de FERRANDI Paris et leur proposer une solution adaptée
- Proposer de nouveaux programmes en s'appuyant sur la demande du marché et des prospects
- Animer le réseau des anciens étudiants

Diplômé de l'Enseignement Supérieur et bilingue anglais/français (espagnol, mandarin ou autre langue un plus), votre réussite sur ce poste repose sur une bonne capacité à travailler en équipe de manière transversale.

Vous justifiez d'une expérience dans le domaine de la formation et du développement commercial.

Vous avez un excellent relationnel, êtes organisé, autonome et développez d'excellentes capacités d'initiatives, de rigueur et de réactivité. Vous avez un excellent sens du reporting.

Vous maîtrisez l'utilisation des outils bureautiques, informatiques ainsi que l'animation des réseaux sociaux et des outils de visioconférence et de webinaires.

Vous appréciez de travailler dans un univers international avec des objectifs commerciaux à atteindre (nombre de candidats transformés et nombre d' alumni mobilisés).