

MISSIONS ET ACTIVITÉS

1. PROSPECTION

- Participation à l'élaboration et à la gestion de la stratégie commerciale de la marque Inalco ExEd avec la Directrice des programmes Executive Education et avec la Chargée de développement commercial déjà en poste,
- Développement d'un portefeuille de prospects qualifiés, en capitalisant sur son expérience et ses expertises pour maximiser les opportunités commerciales,
- Veille régulière sur les appels d'offres et appels à projets,
- Recueil et analyse des besoins auprès des prospects,
- Capacité à mettre en œuvre de manière opérationnelle la vision stratégique en actions sur le terrain,
- Veille et participation aux événements de promotion type salons, forums, journées portes ouvertes, conférences, ...
- Veille concurrentielle.

2. GESTION PORTEFEUILLE CLIENTS EXED

- Développement du chiffre d'affaires du pôle ExEd,
- Conversion des prospects,
- Identification, qualification et dynamisation des clients et contacts existants dans une optique de fidélisation et dans le respect des critères qualitatifs de l'Institut,
- Partage de l'information en provenance des clients pour affiner l'offre globale et assurer la bonne tenue des dossiers,
- Participation au suivi des indicateurs de l'activité,
- Suivi budgétaire et reporting.

3. PARTICIPATION AU DEPLOIEMENT DE LA MARQUE EXED

- Forte volonté de mettre en œuvre une dynamique commerciale pour développer la marque Inalco ExEd, étendre sa notoriété et faire rayonner son expertise dans la société et auprès des décisionnaires (dirigeants secteur public et semi-public, dirigeants et cadres d'entreprise) dans le respect de l'intégrité intellectuelle propre à la mission de l'Institut.

Cette liste n'est pas exhaustive et pourra évoluer en fonction des besoins de service et du développement de l'activité.

COMPÉTENCES THÉORIQUES ET TECHNIQUES

COMPÉTENCES

- Prospection et techniques de vente
- Maîtrise de la gestion des bases de données (ciblage prospects, clients)
- Utilisation de CRM
- Utilisation d'outils de prospection type LinkedIn Sales Navigator
- Tableaux de bord commerciaux et graphiques
- Outils de travail collaboratif
- Connaissances de l'organisation et du fonctionnement du système de l'enseignement supérieur et de la recherche **souhaitée**
- Compréhension et adhésion aux valeurs humanistes de l'Inalco
- Connaissance de l'offre de formation de l'Inalco **souhaitée**
- Bonnes connaissances bureautiques : pack Office, messagerie électronique
- Maîtrise de l'anglais **souhaitée**
- Idéalement connaissance d'une des langues enseignées à l'Inalco.

Des formations en interne sont proposées si nécessaire.

COMPÉTENCES GÉNÉRALES ET SAVOIR-FAIRE

- **Relationnel** : disponibilité, sens de l'écoute et de l'accueil, sens des relations humaines (capacité à travailler avec des interlocuteurs différents)
Capacité à dialoguer avec un public Executive tout en gardant le cap sur la mission, les valeurs et le **cadre institutionnel** de l'Inalco.
Capacité à collaborer avec le reste de l'équipe pour assurer une cohérence dans les actions menées par le pôle ExEd.

- **Savoir-être** : gestion du stress et des situations d'urgence, capacité à travailler en équipe (au sein de son service et avec d'autres services), sens de la ponctualité, de la neutralité et de la discrétion.
Prise de recul.
Capacité d'analyse et de persuasion.
Curiosité et **intérêt pour les sciences humaines et sociales**.
- **Savoir-faire** : sens de l'organisation et de la planification, polyvalence, réactivité, rigueur, fiabilité, sens de l'autonomie et savoir rendre compte efficacement, flexibilité et adaptabilité à l'évolution des activités.
Être force de proposition et savoir faire preuve de créativité.
Capacités rédactionnelles et orthographe irréprochable.
- Sens du service public
- Idéalement vous avez déjà recouvert un rôle dans un service commercial en ExEd et/ou vous disposez d'un portefeuille existant de contacts

INFORMATIONS
RH

- **Type de contrat** : Poste ouvert aux agents contractuels sous CDD de 12 mois ;
- **Catégorie / Corps** : Catégorie A ;
- **Rémunération brute** : 33 K€ (selon profil) ;
- **Temps plein** : 38h45 hebdo du lundi au vendredi ;
- Tous les poste de l'Inalco sont **ouverts aux personnes en situation de handicap**
- **54 jours de congés payés annuels** dont 2 périodes de fermeture obligatoire (3 semaines en été et 1 semaine à Noël) ;
- **Télétravail** : Le télétravail est mis en place à l'Inalco selon les modalités internes appliquées et sous réserve de l'accord du supérieur hiérarchique et de la direction des ressources humaines ;
- **Localisation du poste** : 65 rue des Grands Moulins 75013 Paris, et Maison de la recherche, 2 rue de Lille 75007 Paris ;
- **Date de prise de poste souhaitée : à compter du 1^{er} octobre**

Rejoindre Inalco, c'est de profiter de certains avantages tels que des offres de restauration, des activités ludiques et culturelles grâce à l'association du personnel de l'Inalco (API), ou encore d'activité sportive dans les locaux (Yoga...).

Pour candidater, merci d'adresser votre CV et lettre de motivation **au plus tard le 31/08/2025** à l'adresse suivante : drh-recrutement@inalco.fr