L'Institut des métiers
de l'Environnement et
de la Transition écologique

OUVERTURE DE POSTE

Motif de l'ouverture de poste	**REMPLACEMENT**		
Intitulé du poste à pourvoir	**CHARGE(E) DE RELATIONS ENTREPRISES**		
Finalité du poste	Développer et fidéliser un portefeuille clients (entreprises) en proposant une offre globale dans le cadre des référentiels des programmes ; Assurer le placement des inscrits des programmes en alternance dans une entreprise ; Assurer le suivi des alternants ; Organiser et suivre des événements BtoB		
Famille	COMMERCIAL		
Lieu	IET LYON – 7 rue Jean-Marie Leclair – 69009 LYON		
Conditions d'emplois particulières	Des week-ends travaillés (présence le week-end lors des salons et des JPO -et éventuellement concours) et durant certaines soirées Travail en horaires décalés - Flexibilité horaire Déplacements auprès d'entreprises **Véhicule et permis exigés** pour ce poste		
Statut et CCN	CCN EPI : **Technicien niveau 1** à catégorie **Technicien Supérieur niveau 2 ou 3**	Rémunération	30-32K€ selon profil + Variable + Ordinateur port + Téléphone port
Responsable hiérarchique	Direction de campus	Responsable fonctionnel	Direction de campus
Description du poste	**Participer à l'élaboration du Plan d'Action Commercial entreprises, à l'élaboration et au respect du budget nécessaire à sa réalisation.** Analyser la campagne de l'année scolaire précédente et préconisations pour le nouveau PAC sur le périmètre entreprise **Prospecter** Mettre à jour et alimenter le fichier prospects/clients entreprises: renseigner au quotidien le CRM Prospecter et rencontrer les entreprises (salons professionnels, qualification téléphonique, visites des entreprises, mailing, emailing, job-board (veille sur les sites proposant des offres d'emploi, de stages et d'alternance…) Sourcing jeunes pour des postes spécifiques ou des classes dédiées **Recueillir et qualifier les besoins des entreprises dans la gestion de leurs compétences** Rencontrer le responsable de l'entreprise concerné par les besoins Découvrir les métiers de l'entreprise Définir et valider, avec l'entreprise, les besoins en : - recrutement : alternance (contrats pro, périodes de pro, apprentissage) et jeunes diplômés, - formation (universités d'entreprise, POE, formation continue…) - certifications (VAE, VAP) **Proposer une offre adaptée répondant aux besoins de l'entreprise** **Permettre et suivre le placement en entreprise de tous les apprenants en alternance des différents programmes Bac+3 à Bac+5 de l'IET.** Organiser les différents ateliers de TRE (Techniques de Recherche d'Entreprise) : CV, présentation de soi, formations à la recherche de postes, à l'entretien de recrutement ; Selon l'organisation mise en place par l'établissement et le réseau auquel il appartient, créer et animer les modules en fonction du besoin et des attentes des alternants en recherche ; Diffuser les offres d'emploi (ou de stage) auprès des jeunes ou promouvoir l'outil de communication des offres d'emploi ou de stage (jobs boards) selon les dispositifs de chaque marques		

L'Institut des métiers
de l'Environnement et
de la Transition écologique

OUVERTURE DE POSTE

	Accompagner les entreprises dans le montage administratif des contrats, suivre l'évolution des contrats signés : Réaliser la pré-contratcualtisation des contrats et s'assurer de leur suivi administratif en lien ensuite avec le service dédié pour le montage du contrat **Assurer le suivi du jeune/ de l'alternant en entreprise durant son contrat** (suivi d'intégration en visio, visites en entreprises au milieu de l'année, suivi et gestion de la plateforme de suivi de l'alternance) **Accompagner dans leur insertion professionnelle pour favoriser l'accession au 1er emploi (selon l'organisation de la marque)** **Fidéliser et animer le portefeuille d'entreprises** Inviter les entreprises aux événements de promotion, sessions de recrutement dédiées, speed-dating, conférences sur l'emploi, net-working, jurys concours, comités de perfectionnement… ; Organiser les réunions avec les tuteurs et mettre en place les formations tuteurs. **Accompagner les candidats qui ne peuvent être placés en entreprises vers une scolarité en initial** **Obtenir des entreprises le versement de la TA** Participer à l'élaboration du PAC T.A. **Reportings réguliers afin d'établir des bilans commerciaux** Bilan financier, bilan sur les actions menées, les offres obtenues, les placements étudiants, les contrats. **Communiquer, conseiller et répondre aux attentes de tous types d'interlocuteurs** (entreprises et anciens étudiants) **Veille concurrentielle et économique** Étudier l'évolution des besoins en entreprise **Suivre avec la direction campus les Alumni IET** (Invitation et organisation d'événements pour renforcer le réseau) **Etre moteur dans la gestion des événements des relations entreprises de l'école :** accueil d'entreprises, événements tuteurs, événements Alumni, participation à tous les événements de promotion de l'école avec le service développement : admissions, salons, portes-ouvertes		
Profil souhaité	Bac+3/5 commerce en école de commerce 2 à 3 ans dans la vente en B to B Expérience dans le secteur de l'éducation et/ou de la formation ou des RH Qualités humaines et relationnelle ; Savoir prendre la parole en public ; Grande posture professionnelle et professionnalisme dans chaque action Force de persuasion et enthousiasme ; Capacité à rencontrer des interlocuteurs de niveau de responsabilités variées ; Esprit d'analyse/ de synthèse ; Rigueur, organisation, autonomie ; Capacité à planifier les tâches et à prioriser ; Persévérance et patience ; Souplesse et adaptation ; Envie de se dépasser ; Esprit d'équipe		
Type de contrat	CDI	Temps de travail :	au forfait
Candidature à transmettre à	Rémi CHRISTIN remi.christin@ietlyon.com	Date limite de candidature	25/01/2024
Poste à pourvoir à compter du :	ASAP	Période d'essai	3 mois renouvelable
Ouverture de poste validée le		Validée par	