



## ASSISTANT(E) DEVELOPPEMENT COMMERCIAL H/F

### Le Contexte :

Établissement catholique d'enseignement privé sous contrat d'association, le Groupe scolaire Fénelon Sainte-Marie accueille aujourd'hui 3 700 élèves, de la maternelle jusqu'à l'enseignement supérieur. 140 salariés et 240 enseignants répartis sur 6 sites géographiques et forment notre grande communauté éducative autour d'un projet éducatif commun et des valeurs partagées. Notre ambition : faire grandir chaque jeune dans toutes les dimensions de sa personne, intellectuelle, humaine, spirituelle et sociale.

Pour notre établissement dédié à l'enseignement Supérieur, Fénelon Sup, nous nous recherchons actuellement, un(e) **Assitant(e) développement commercial H/F en alternance**.

### Missions et activités principales :

Rattaché(e) au Directeur du Développement Commercial, vos missions consisteront en :

- **Développer les relations avec les entreprises :**
  - o Prospecter et fidéliser les entreprises partenaires afin développer une stratégie grands comptes et favoriser le placement de nos alternants
- **Contribuer au placement des alternants :**
  - o Accompagner les étudiants dans leur recherche d'alternance ;
  - o Participer à la préparation des candidatures (CV, posture professionnelle, préparation aux entretiens) ;
  - o Assurer le suivi des candidatures et des démarches entreprises ;
  - o Relancer les étudiants sur l'avancement de leur recherche.
- **Organiser et participer à des évènements :**
  - o Salon, journées et soirées portes ouvertes, jobdating, petits-déjeuners entreprises partenaires, rentrée et journée d'intégration, ...)
  - o Organisation d'évènements avec nos entreprises partenaires et alumni
- **Participer à la campagne de taxe d'apprentissage :**
  - o Prospection téléphonique / mailing / LinkedIn
  - o Optimisation des tunnels de conversions
- **Utiliser et mettre à jour le CRM**
  - o Suivis et développement d'une stratégie de sales automation (scenarii automatique de vente)
  - o Aide à la conduite d'un audit sur les besoins d'un nouveau CRM
- **Concevoir des outils permettant le suivi de l'activité**
  - o Reporting
  - o Mise en place de data analytics (croisement de données pour optimisation de la connaissance client)

### Profil recherché :

- o Etudiant en école de commerce / formation commerciale Bac +4 à Bac +5. Appétence et passion pour la vente
- o Première expérience en prospection téléphonique et développement commercial souhaitée
- o Excellentes capacités de communication à l'écrit comme à l'oral
- o Dynamique, rigoureux(se), autonome, curieux(se) et pro-actif(ve)

### Modalités :

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Rémunération : selon la grille légale en vigueur



**Fénelon Sainte-Marie**

GRUPE SCOLAIRE

Avantages : mutuelle familiale d'entreprise prise en charge à 70% par l'employeur, Restauration interne et indemnités repas, prise en charge à 75% du titre de transport  
Poste basé dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement de Paris (Métro Villiers)