

**Conseiller commercial  
formation H/F  
Executive Education**

**Descriptif du poste :**

Au sein de la Division Executive Education de ESCP Business School, sous la responsabilité du Head of Sales Degree & Open programmes, vous participez au développement de l'activité sur le portefeuille de programmes inter-entreprises.

Vos missions

**Promotion Commerciale**

- Entretiens de vente pour convaincre les prospects dans un contexte très concurrentiel à choisir ESCP Business School.
- Assister le directeur du département dans le développement des relations avec les campus européens de l'ESCP afin de connaître pleinement leurs produits et de développer les ventes de leurs programmes (anglophone) en France
- Organisation et préparation de réunions de présentation du programme (présence à des salons, sessions d'information, petits déjeuners, webinars, ...) en relation avec la responsable commerciale et marketing des programmes.
- A l'aide du CRM, suivi des prospects individuels, accompagnement des candidats dans la préparation de leur dossier de candidature dans « Top Apply » ou un autre système de candidature en ligne (logiciel de traitement des dossiers).
- Organisation d'événements commerciaux en France et à l'étranger (info sessions, city missions, masterclass, lunch and learn etc.)
- Rédaction de devis.
- Animation du réseau des diplômés qui participent aux différents salons, sessions d'informations et aux interviews des candidats.
- Relances téléphoniques...

**Organisation et Gestion des Admissions (en coopération avec la chargée des admissions)**

- Suivi des dossiers en ligne des candidats dans Top Apply (ou autre), impression et coordination de tous les dossiers des candidats pour Paris (et les autres campus si nécessaire)
- Organisation des entretiens de sélections avec les professeurs et les anciens en collaboration avec la responsable commerciale.
- Aide à l'organisation des jurys d'admission pour l'obtention des bourses
- Organisation des entretiens d'admission : confirmation des rendez-vous avec les candidats, les professeurs et les anciens, logistique diverses, préparation de la salle.

- Organisation des jurys d'admission en relation avec les autres campus Européens.
- Mise en place de tableaux de suivi des candidatures suite aux différents événements de promotion des différents programmes
- Organisation et suivi des tests d'anglais avec British Council

### **Animation des relations avec le réseau des anciens**

- Aide à la communication sur l'actualité du programme en direction des diplômés en collaboration avec la responsable commerciale et marketing.

### **Gestion et Animation de l'Executive Community**

- Assurer une présence active sur le compte en ligne de l'Executive Community.
- Organiser des événements en présentiel et en ligne de type masterclass, conférence, cocktail, etc.

### **Profil recherché :**

De niveau Bac+3 minimum, vous justifiez impérativement d'un **parcours professionnel d'au moins 5 ans dans la vente de prestations de service telle que la formation, auprès de grands comptes ou de particuliers**. Vous pouvez prouver votre capacité à interagir avec des interlocuteurs de haut niveau (DRH, cadres dirigeants).

Vous maîtrisez le process de vente conseil : la prospection téléphonique, la négociation, l'administration commerciale et les outils de reporting.

Autonome, rigoureux.se et diplomate, vous êtes reconnu.e pour votre capacité à identifier les besoins de vos clients, votre sens du conseil, votre organisation et votre force de conviction. Vous avez de vraies capacités d'écoute et de synthèse. Vous avez l'esprit d'équipe et savez travailler en mode projet.

***Très haut niveau d'anglais ou de français requis. Une langue supplémentaire est un plus.***

### **Localisation :**

ESCP Europe Campus Paris /  
Montparnasse 3 rue Armand  
Moisant  
75015 Paris

Nature du contrat : CDD 6 mois

**Contact :** [recrutement@escpeurope.eu](mailto:recrutement@escpeurope.eu)

### **About ESCP Business School :**

ESCP Business School was founded in 1819. The School has chosen to teach

responsible leadership, open to the world and based on European multiculturalism. Six campuses in Berlin, London, Madrid, Paris, Turin and Warsaw are the stepping-stones that allow students to experience this European approach to management. Several generations of entrepreneurs and managers were thus trained in the firm belief that the business world can nurture society in a positive way. This conviction and ESCP's values - excellence, singularity, creativity and plurality - guide our mission daily, and build its pedagogical vision. Every year, ESCP welcomes 6300 students and 5000 managers from 120 different nationalities. Its strength lies in its many business training programmes, both general and specialised (Bachelor, Master, MBA, Executive MBA, PhD and Executive Education), all of which include a multi-campus experience.

Web site : [www.escpeurope.eu](http://www.escpeurope.eu)