

Chargé de développement formation continue (H/F)



Lyon (69008), France
Référence : 13ax4tnudh



Type de contrat : CDD

Date de démarrage : Dès que possible

37h/semaine

Qualification : Cadre du secteur public / Armées

Email de réponse à l'annonce :
job-ref-pzmrcrqjkv@emploi.beetween.com

Entreprise

Située au cœur de Lyon et de Bourg-en-Bresse, l'Université Jean Moulin offre un espace d'apprentissage et de recherche centré sur les sciences humaines et sociales. Avec 7 écoles doctorales et 19 unités de recherche, elle développe une recherche interdisciplinaire, en lien avec les grandes questions de société.

Membre de l'Université de Lyon, elle accueille près de 28 000 étudiants et propose un large éventail de formations du BUT au doctorat dans un cadre d'études de qualité. Ouverte sur l'Europe et sur le monde, l'Université Jean Moulin développe des actions de coopération pédagogique et scientifique sur les 5 continents. Favoriser l'égalité des chances en respectant les différences constitue son ambition première, convaincue que la diversité et les spécificités sont une richesse et que chacun d'entre nous est défini par ses différences. Pleinement engagées auprès de leurs partenaires socio-économiques, les équipes de l'Université Jean Moulin mettent tout en œuvre pour contribuer à la réussite des étudiants et à leur insertion professionnelle.

Mission

Contexte et missions principales :

Présentation de la structure

Fondé en 1956, iaelyon School of Management est une école interne de l'Université Jean Moulin Lyon3.

Plus important IAE de France par la taille de ses communautés étudiantes et académiques, l'iaelyon est, avec plus de 7200 étudiants, l'un des tout premiers pôles universitaires français de formation et de recherche en gestion et management. C'est également l'un des plus internationalisés et professionnalisés.

Activités principales :

Au sein de la Direction Formation Continue et Alternance, le/la Chargé.e de développement Formation Continue contribuera à travers ses missions à la réalisation des objectifs suivants :

o **Cartographier et qualifier des cibles BtoB**

Identifier et segmenter les entreprises, prescripteurs, financeurs ...et publics potentiels pour prioriser les actions commerciales et construire une base de prospection

o **Construction et pilotage du plan de prospection**

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales multicanal (phoning, e-mailing, LinkedIn, événements...) pour promouvoir l'offre Executive Education auprès des professionnels et des entreprises.

o **Prise de rendez-vous et développement des contacts directs**

Assurer une prospection active par téléphone et via les outils CRM pour générer des rendez-vous qualifiés avec

les décideurs RH, managers ou prescripteurs...

o **Conduite de rendez-vous en entreprise ou avec les prescripteurs**

Présenter l'offre de formation continue de l'iaelyon (Executive Master, formation diplômante, formation courte certifiante, sur mesure, VAE ...), analyser les besoins, proposer des solutions adaptées et établir des relations de confiance

o **Suivi des ventes complexes et reporting commercial**

Assurer la gestion et le suivi des démarches commerciales à cycle long et produire un reporting régulier des actions et résultats

Activités associées :

- Traiter les demandes de formation des professionnels en activité et en reconversion, et des entreprises
- Orienter les candidats sur l'offre en Formation Continue de l'iaelyon (formations diplômantes, formations certifiantes et VAE)
- Suivre les candidats jusqu'à l'inscription dans les programmes de l'iaelyon
- Apporter un premier niveau de réponse aux candidats sur les financements de la formation
- Faciliter la constitution du dossier d'inscription au sein de l'iaelyon et lien avec les services de scolarité Formation Continue
- Participer à la promotion de l'offre F Formation Continue de l'iaelyon particulièrement les Executive Master et Formations Certifiantes (présences aux salons professionnels, campagne marketing, relances téléphoniques...) en lien avec la direction communication de l'iaelyon

Écosystème de travail

Direction Formation Continue et Alternance - iaelyon - Université Jean Moulin Lyon3 - Manufacture des Tabacs - Lyon 8^{ème}

Profil recherché

Compétences opérationnelles et comportementales :

- Connaissance de l'entreprise, du management et des enjeux RH
Comprendre les organisations (secteurs, fonctions, gouvernance), les pratiques managériales et les dynamiques RH (GPEC, montée en compétences, fidélisation, transformation des métiers, IA, RSE...).
- Techniques de vente et de négociation en environnement BtoB
Savoir construire un argumentaire orienté client, mener une vente complexe, répondre à des besoins explicites et implicites, et adapter l'offre à des contextes spécifiques.
- Maîtrise des outils de marketing et de prospection digitale
Utiliser efficacement un CRM, mener des campagnes ciblées (emailing, phoning), exploiter LinkedIn Sales Navigator, outils de veille et bases de données comme Nomination.
- Connaissance du tissu économique et du réseau régional
Identifier les acteurs-clés (entreprises, branches, réseaux professionnels, prescripteurs RH/formation) dans la région lyonnaise, pour développer des partenariats et renforcer la visibilité de l'offre
- Maîtrise des dispositifs de formation professionnelle
Connaître les cadres légaux et opérationnels : CPF, plan de développement des compétences, OPCO, VAE, certification professionnelle, afin d'orienter entreprises et candidats vers les solutions pertinentes.
- Esprit commercial
- Qualités relationnelles et esprit collectif
- Sens de l'organisation et gestion des priorités
- Proactivité et réactivité

Diplôme(s) souhaité(s) : De niveau BAC+2/3

Expérience souhaitée : Une expérience équivalente sur les missions et/ou une expérience dans le milieu de

l'enseignement supérieur et de la recherche seraient appréciées

Service recruteur : iaelyon

Date de prise de poste : 15/06/2025

Localisation du poste : iaelyon School of Management - 6 Cours Albert Thomas 69008 LYON

Temps de travail hebdomadaire : 37h05

Quotité de travail : 100% du temps de travail effectué en gestion de scolarité

Contrat et durée : CDD 12 mois renouvelable

Filière / Grade : Catégorie A

Rémunération mensuelle brute : négociable selon expérience + primes annuelles

Le poste est ouvert aux personnels contractuels

Pourquoi travailler à l'université Jean Moulin Lyon 3 ?

- 51 jours de congés pour un rythme à 100%
 - Télétravail jusqu'à 2,5 jours par semaine en fonction des nécessités de service possible après 6 mois d'ancienneté (avec indemnités à hauteur de 2,88 euros par jour télétravaillés, plafonné à 220 euros par an)
 - Organisation possible de la semaine (37h05) sur 5 jours ou 4,5 jours
 - Un accompagnement personnalisé des parcours professionnels : formation, préparation concours et évolution professionnelle.
 - Restauration sur place avec participation financière de l'établissement.
 - Emplacement de parking gratuit sur site (voiture + vélo).
 - Participation de l'établissement aux abonnements de transport en commun
 - Participation de l'établissement à la complémentaire santé
 - Nombreuses activités sportives et culturelles organisées sur place pour le personnel (Sports : participation pour accéder à toutes les activités 36€ par an).
 - Avantages sociaux : aide périscolaire, chèques vacances, et CESU.

Nous serons plus attentifs aux candidatures avec lettre de motivation

Informations complémentaires

Salaire : Non précisé