

<b>FICHE DE POSTE</b> <b>Chargé de développement commercial - Formation continue (H/F)</b>
---

### LOCALISATION

**Employeur** : EIVP Ecole des Ingénieurs de la Ville de Paris, école supérieure du Génie Urbain, régie administrative dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière

**Adresse** : 80 rue Rébeval, 75019 Paris

**Métro** : Pyrénées (M11), Belleville (M2-M11) ; **Bus** : Buttes Chaumont (026)

### NATURE DU POSTE

**Mission globale de l'école** : L'Ecole des ingénieurs de la Ville de Paris (EIVP), est la seule école délivrant le titre d'ingénieur diplômé en génie urbain. Elle recrute et forme (formation initiale et continue) des ingénieurs qui pourront exercer leur métier dans des entreprises privées ou publiques, dans la fonction publique territoriale et à la Ville de Paris. Elle a développé des formations de technicien supérieur, licence professionnelle, mastères spécialisés et accueille depuis 2013 la formation EPSAA d'assistant en architecture. Associée à l'Ecole des Ponts ParisTech et à la ComUE Université Paris-Est, elle exerce depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015 la tutelle de l'unité de recherche Lab'Urba, conjointement avec les universités de Paris-Est Créteil et Marne-la-Vallée. Ses enseignements et ses activités de recherche sont axés sur les thématiques d'aménagement durable des villes.

L'EIVP est membre du consortium de l'I-SITE Paris-Est FUTURE.

**Fonction** : Chargé du développement commercial de la formation continue

**Nature de l'emploi** : emploi de droit public de catégorie A, à temps complet.

**Environnement hiérarchique** : Sous l'autorité de la Responsable du service de la formation continue.

**Interlocuteurs** : Service de la formation continue, équipes de direction et administrative de l'Ecole, enseignants, réseau des « anciens », prescripteurs et financeurs de la formation continue, employeurs, partenaires de l'Ecole.

#### **Missions :**

- Commercialiser l'offre de formation continue de l'EIVP
- Construire et travailler une base de prospects
- Démarcher et fidéliser les clients
- Analyser les besoins pour être en mesure de construire des solutions pédagogiques personnalisées
- Répondre aux appels à candidatures (privés et publics)
- 
- S'assurer de la réussite des prestations vendues. Maintenir et développer les relations avec les entreprises et les professionnels, les écoles ou universités associées (en France et à l'étranger).
- Gérer le volet logistique et commercial de l'Université d'été, colloque annuel de l'EIVP
  
- Les missions s'exercent en étroite collaboration avec la responsable de l'organisation des formations et avec le responsable de la communication de l'Ecole

### PROFIL DU CANDIDAT

**Formation souhaitée :** Niveau Bac+3/Bac +5.

Une expérience de commercial dans le domaine de la formation est souhaitée, de préférence au sein d'un organisme de formation. Une connaissance de l'enseignement supérieur serait appréciée.

**Aptitudes requises :**

Maîtrise des techniques de vente, de négociation

Capacités commerciales et d'animation transversale

Connaissance des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication -- permettant de proposer des actions marketing

Capacité à appréhender les attentes du monde professionnel, privé et public, en matière de formation.

Rigueur, réactivité, qualités rédactionnelles.

**CONTACT**

**Candidatures par courriel :** [candidatures@eivp-paris.fr](mailto:candidatures@eivp-paris.fr)

**Adresse postale :** M. Franck JUNG, Directeur de l'EIVP, 80 rue Rebeval, 75019 PARIS

**Téléphone :** 01 56 02 61 00

**Date de la demande :** Avril 2019 **Poste à pourvoir à compter du :** Mai 2019