

Responsable du pôle Marketing et commercial

Poste de catégorie A

Ouvert aux personnels contractuels uniquement.

Le contrat est à **durée indéterminée**, de droit public, à temps complet, renouvelable sous conditions.

Rémunération : A négocier. **Mensuel** + régime indemnitaire pour les fonctionnaires.

Date de prise de fonctions : Septembre 2025

L'Université Toulouse Capitole recrute pour l'Executive Education & Digital University, un responsable du pôle marketing et commercial - H/F

PRÉSENTATION DE L'UNIVERSITÉ

Issue d'une longue tradition universitaire, l'Université Toulouse Capitole est devenue au premier janvier 2023 un Établissement public expérimental.

Ce nouvel établissement regroupe, à ce jour, les composantes suivantes : Faculté de droit et science politique, Toulouse School of Management, Faculté d'Administration et Communication, Faculté d'informatique, IUT de Rodez, et deux établissements composants : Toulouse School of Economics et Sciences po Toulouse.

Avec près de 20 000 étudiants, ses 700 enseignants-chercheurs et 600 personnels administratifs contribuent à son rayonnement.

Son ambition : créer un pôle de recherche pluridisciplinaire et international, développer des partenariats locaux et internationaux, promouvoir l'innovation pédagogique et favoriser l'attractivité du site universitaire toulousain.

PRÉSENTATION DU SERVICE

L'Executive Education & Digital University, propulseur innovant de l'UT Capitole a pour objectif de proposer une offre de formation « tout au long de la vie » répondant aux besoins en évolution des entreprises et des administrations de demain. L'offre de formation s'adresse ainsi à toute personne désireuse de s'enrichir de nouvelles compétences par le biais d'un parcours de formation personnalisé et/ou de reprendre des études supérieures afin d'obtenir un diplôme ou une certification lui permettant de sécuriser son employabilité. Composée d'une équipe de 47 agents, l'EEDU compte 6 pôles d'activités dont 3 sont consacrés aux fonctions supports (financier et amélioration continue, digitalisation des formations, communication) et 3 répondants à l'activité métier : pôles ingénierie pédagogique et formation, marketing et commercial, scolarité.

MISSIONS

Rattaché à la direction de l'EEDU et en étroite collaboration avec ses différents pôles, le responsable du pôle aura en charge le déploiement de la stratégie marketing et commerciale, de sa définition à son opérationnalisation, le recrutement et le management de l'équipe composée de 1 collaborateur, le recensement des besoins en formation des professionnels, le montage et le suivi des dossiers de demande de financement de l'offre de formation continue (OPCO, financement région, réponse aux AO) en collaboration avec les différents pôles, ainsi que le développement des partenariats internes et externes dans le but d'atteindre ses objectifs commerciaux.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Mission 1 : Marketing

- Définir et fixer les objectifs opérationnels ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs stratégiques fixés par la direction
- Analyser le marché, la concurrence, les comportements des utilisateurs finaux
- Définir le positionnement de l'EEDU, la planification et l'exécution des campagnes publicitaires en lien avec le pôle communication
- Mettre en place des tableaux de bord pour suivre les performances, KPI'S
- Analyser les résultats et la rentabilité des formations avec le pôle financier
- Assurer une veille sur les innovations technologiques liées à la formation, manipulation de la data, intelligence artificielle, influenceurs, réseaux sociaux...
- Identifier des marchés cibles et développer le plan marketing relatif aux différents canaux de distribution

Mission 2 : Commercial

- Construire le plan de commercialisation
- Construire des stratégies commerciales pull/push
- Développer les parts de marché par l'acquisition de nouveaux clients
- Consolider l'actif en fidélisant la clientèle
- Mettre en place une force de vente directe et indirecte (prospection / réseau de distribution)
- Veiller à la qualité des opérations commerciales
- Mettre en place un reporting pour le suivi de l'activité commerciale
- Développer l'efficacité commerciale par la bonne tenue du CRM et le suivi clientèle
- Etablir des propales personnalisées
- Prospecter de nouveaux clients
- Contractualiser avec les clients/partenaires
- Produire les dossiers de demande de financement externe (Etat / Région / OPCO / PE...)

Mission 3 : Management

- Recruter une équipe marketing/commerciale
- Former ses collaborateurs directs sur les outils (CRM)
- Manager son équipe en fonction des aspects humains/produits

COMPÉTENCES REQUISES

▪ Les savoirs :

- Connaître l'environnement des OF et les acteurs du champ de l'EFOP
- Connaître la réglementation de la formation professionnelle/initiale
- Communiquer avec aisance
- Analyser des données qualitatives et quantitatives
- Maîtriser les outils bureautiques (EXCEL et CRM)
- Gérer un projet (GANTT, PERF)
- Rédiger des rapports
- PNL / Approche comportementale achat / PESTEL / SWOT
- Techniques de vente - SONCAS

▪ Les savoir-faire :

- Faire financer les formations par différents leviers
- Construire et suivre un projet pluri-acteurs
- Gérer les relations avec les financeurs
- Savoir prioriser, structurer, organiser le travail (le sien et de celui de son équipe)
- Ecouter, négocier et travailler en collaboration avec des partenaires professionnels et institutionnels d'une grande diversité
- Faire preuve d'esprit à la fois d'analyse et de synthèse et de créativité

▪ Les savoir-être :

- Plébisciter une attitude optimiste et courtoise
- Être organisé, perspicace et disponible
- Être orienté résultat, Actif et réactif
- Aptitude à porter les valeurs « corporate » « loyauté » « transparence » « équipe »
- Sens relationnel
- Sens de la négociation
- Leadership, prise de décision
- Être autonome tout en sachant partager l'information et rendre compte
- Avoir une appétence pour le numérique
- Avoir le goût du challenge et de la performance

POINTS FORTS

- Contribution à des projets structurants et motivants de digitalisation de la formation
- Travail au sein d'une équipe dynamique, engagée et oeuvrant au bénéfice des utilisateurs internes
- ou cuisine sur place
- Travail sur 4,5 jours

CONDITIONS D'EXERCICE FAVORABLES

- 41 jours de congés + 15 jours de RTT pour une année complète à temps plein
- Compte Epargne Temps
- Télétravail possible
- Cadre de travail en centre-ville avec parking réservé à 10 mn à pieds
- Transports en commun et métro à proximité
- Prise en charge partielle des frais de transports
- poste basé sur le site de la manufacture des tabacs

POSTULER

La candidature (**lettre de motivation et curriculum vitae**) sera envoyée par courriel avant le 17/08/2025 à la Direction des Ressources Humaines : utcapitolerecrute@ut-capitole.fr en indiquant le **titre du poste dans l'objet**.

Renseignements



Celine MANGEMATIN

celine.mangematin@ut-capitole.fr