



Chargé.e de Commercialisation

Poste de catégorie A

Ouvert aux personnels contractuels uniquement.

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

Rémunération : 1 850 € bruts mensuels, par référence au 1er échelon du corps des Assistants-Ingénieurs ITRF + Avantages

Date de prise de fonctions : 15 Septembre 2026

L'Université Toulouse Capitole recrute pour l'Executive Education & Digital University, un chargé de commercialisation/marketing - 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, a pour objectif de proposer une offre de formation « tout au long de la vie » répondant aux besoins en évolution des personnes, des entreprises et des administrations. 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 41 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, gestion de formation.

MISSIONS

Rattaché e à la direction de l'EEDU et en étroite collaboration avec les différents pôles, le ou la chargé-e de commercialisation joue un rôle central dans le développement de l'activité du service. Son action s'inscrit dans une logique de croissance : conquérir de nouveaux clients, fidéliser les partenaires existants et renforcer la présence de l'EEDU sur son marché.

Dans un premier temps, le poste est fortement orienté vers la commercialisation opérationnelle. Le ou la titulaire est en charge de l'identification et de la qualification des prospects, de l'entretien de la base de données clients, ainsi que de la gestion personnalisée des grands comptes. Il ou elle est l'ambassadeur-riche du service lors des salons et événements professionnels, et assure une prospection directe auprès des entreprises, notamment dans le cadre des campagnes d'alternance. Il ou elle veille à la bonne tenue du CRM et au suivi rigoureux de l'activité commerciale au travers d'un reporting régulier.

En parallèle, il ou elle contribue aux actions de marketing opérationnel du service : suivi des indicateurs de performance, veille concurrentielle et sectorielle, participation à l'élaboration des supports de communication commerciale en lien avec le pôle dédié, et contribution à l'analyse de la rentabilité des formations.

Évolution à moyen terme en fonction du profil : les missions pourront s'élargir vers le marketing stratégique (analyse de marché, positionnement concurrentiel, SWOT/PESTEL) et le marketing d'études (enquêtes, panels, analyse qualitative et quantitative).

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Mission 1 : Commercialisation (prioritaire)

- Identifier et qualifier les prospects (professions, entreprises, administrations, OPCO)
- Mettre à jour et fiabiliser la base de données prospects / CRM
- Assurer la gestion personnalisée des grands comptes et des partenaires clés
- Prospecter de nouveaux clients par des démarches de type push (téléphone, email, terrain) et pull (leads entrants)
- Assurer un démarchage auprès des entreprises partenaires pour les campagnes d'alternance
- Représenter le service lors de salons, forums et événements professionnels
- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale

Mission 2 : Marketing opérationnel (secondaire)

- Contribuer à la définition du positionnement de l'offre EEDU sur les marchés cibles
- Suivre les indicateurs de performance (KPI) des actions commerciales et marketing
- Effectuer une veille concurrentielle et sectorielle (marchés de la formation, EdTech, IA...)
- Participer à la conception des supports de communication commerciale en lien avec le pôle communication
- Identifier de nouveaux marchés et segments de clientèle ;
- Assurer une veille sur les appels d'offres et appels à manifestation d'intérêt.

COMPÉTENCES REQUISES

Savoirs :

- Environnement de la formation professionnelle (EFOP, OPCO, certifications)
- Réglementation de la formation professionnelle et continue et de l'enseignement supérieur
- Techniques de prospection et de vente
- Bases du marketing mix (4P), segmentation, ciblage
- Notions de marketing digital (SEO, réseaux sociaux, emailing)
- Outils de gestion de projet (GANTT)

- Maîtrise des outils bureautiques (Excel) et d'un CRM

Savoir-faire :

- Construire et gérer un portefeuille prospects / clients
- Rédiger des propositions commerciales claires et personnalisées
- Animer une base CRM : saisie, mise à jour, segmentation
- Produire des tableaux de bord et indicateurs commerciaux (KPI)
- Réaliser une veille concurrentielle et en restituer les enseignements
- Représenter l'établissement en événement externe (salons, forums)

Savoir-être :

- Aisance relationnelle et sens de l'écoute client
- Rigueur et sens de l'organisation
- Autonomie et capacité à rendre compte
- Curiosité et appétence pour le numérique et les nouvelles pratiques marketing
- Esprit d'équipe et sens de la collaboration inter-pôles
- Sens du service public

POINTS FORTS

- Contribution à des projets structurants et motivants
- Travail au sein d'une équipe dynamique, engagée et oeuvrant au bénéfice usagers
- 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 31/08/2026 à la Direction des Ressources Humaines : utcapitolerecrute@ut-capitole.fr en indiquant le **titre du poste** dans l'objet.

Renseignements



Adrien Blazy, Directeur administratif de l'EEDU

adrien.blazy@ut-capitole.fr