

Adjoint.e au Directeur, responsable du service développement des relations commerciales et partenariales

Catégorie d'emploi : catégorie A

BAP / Domaine d'activités : BAP J « Formation continue, orientation et insertion professionnelle »

Localisation géographique : campus cité scientifique – Villeneuve d'Ascq

Recrutement : poste ouvert aux personnels titulaires ou contractuels dans le corps des IGR ou IGE

Direction de rattachement : le poste est rattaché à la direction de la formation continue et de l'alternance

Description de la Direction de la Formation continue et de l'alternance (DFCA) :

La DFCA a pour missions de mettre en œuvre la politique de formation continue et d'alternance de l'Université de Lille. Elle intervient dans une démarche d'offre de service tant à l'interne vis-à-vis des composantes de l'Université, qu'à l'externe en assurant une adaptation de l'offre de formation aux besoins des publics et des employeurs. Elle est chargée d'accompagner l'évolution de l'offre de formation dans une démarche de modularisation (blocs de compétences) et de valorisation du potentiel de l'Université. Elle porte également les enjeux centraux de qualité et de fonctions supports (système d'information...).

Missions et activités du poste : sous l'autorité du directeur de la DFCA, l'adjoint.e aura pour responsabilité d'assurer les missions et activités suivantes :

Dynamique commerciale et partenariale :

- Définir et coordonner la dynamique commerciale sur l'offre de formation continue et d'alternance ;
- Animer et suivre la gestion des portefeuilles d'entreprises/partenaires des chargé.e.s de développement formation continue et alternance ;
- Assurer le développement des relations commerciales sur la base d'objectifs de progression de l'activité ;
- Assurer la commercialisation, la notoriété et le développement des réseaux d'acteurs autour de l'offre de formation continue de l'Université en lien avec le service ingénierie FCA ;
- Développer les relations partenariales, notamment avec les acteurs économiques de la région et sur une dimension Nord Europe ;
- Assurer la promotion d'un dispositif de formation auprès des acteurs relais (pôle Emploi, maison de l'emploi, missions locales...)

Dynamique de marketing et de communication :

- Concourir à l'élaboration de la démarche de marketing et de communication sur l'activité de formation continue et renouveler l'approche des publics, des entreprises et des partenaires ;
- Animation de la stratégie de communication en matière de formation continue et d'alternance : événements, campagne de communication, réseaux sociaux

- Concourir à l'animation des domaines d'activité stratégiques de l'Université ;
- Développer une veille économique et concurrentielle sur l'offre et les besoins en formation continue et en alternance ;
- Concourir à la définition de la démarche qualité de l'Université, notamment pour simplifier le parcours « apprenant » et simplifier les relations commerciales.

Dynamique de pilotage de l'alternance

- Assurer le développement d'une expertise en matière d'alternance dans la Direction et auprès des composantes ;
- Animer de manière transversale et contribuer au pilotage de l'offre de formation en alternance, la mobilisation des composantes et des partenaires (Formasup) ;
- Développer les offres de contrats en alternance pour les étudiants et les publics concernés ;

Assurer le management et l'encadrement des agents de son équipe. Il.elle devra également animer, dans une démarche transversale, des groupes de projets internes, avec les composantes et externes

Etre en appui des composantes sur son champ d'activité et en relation avec les Directions de l'Université concernées par ses missions, notamment ULink.

Compétences principales :

Connaissances théoriques et disciplinaires :

- Ingénierie de formation (connaissance approfondie)
- Droit de la formation
- Connaissance des textes législatifs et réglementaires du domaine
- Maîtrise du rôle des différents acteurs de la formation continue, de l'alternance et de l'emploi
- Connaissance générale des règles et techniques de la comptabilité (connaissance générale)
- Organisation et fonctionnement de l'enseignement supérieur et de la recherche publique
- Environnement et réseaux professionnels
- Techniques de communication
- Marketing
- Langue anglaise : B2 à C1 (cadre européen commun de référence pour les langues)
- Maîtrise des dispositifs de formation continue
- Très bonne connaissance de l'environnement socio-économique
- Techniques de présentation écrite et orale
- Connaissance des notions et techniques d'encadrement
- Technologies de l'information et de la communication (TIC)
- Outils numériques de la formation
- Méthodes et techniques d'enquête (notion de base)
- Conduite et planification de projets

Compétences opérationnelles

- Impulser, appuyer le déploiement d'une démarche de communication marketing sur une offre de service
- Gérer des priorités et des arbitrages, direction de projet et de changement, négociation,
- Définir des orientations stratégiques, anticiper et gérer des risques,
- Planifier et contrôler des services et des tâches en relation avec la direction
- Encadrer / Animer une équipe

- Négocier des contrats et des conventions avec des acteurs publics et privés
- Apporter son expertise et ses conseils tout au long du processus de formation des stagiaires.
- Savoir identifier les étapes essentielles, répartir les tâches entre les membres de l'équipe en tenant compte des capacités de chacun, suivre l'état d'avancement des différentes tâches ((objectifs, moyens alloués, ressources), identifier les risques et leur apporter des solutions, tenir informés le directeur de l'état d'avancement.)
- Capacité rédactionnelles et de synthèse
- Négociation
- Savoir créer et développer des réseaux professionnels
- Rédiger les documents contractuels
- Analyser les situations de travail et les organisations
- Analyser les besoins d'évolution des pratiques et des situations professionnelles
- Réaliser des synthèses, des rapports ou des documents
- Créer et conduire les conditions favorables à un entretien
- Déléguer et évaluer
- Prévenir et gérer les conflits ou situations sensibles
- Élaborer des éléments de langage
- Concevoir des tableaux de bord
- Conduire une démarche d'audit et d'enquête
- Assurer une veille et analyse concurrentielle de l'offre de formation continue et alternance
- Consolider et assurer la démarche de commercialisation de l'offre de formation en relation avec l'ingénierie de formation

Qualités relationnelles et organisationnelles :

- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle
- Avoir l'esprit d'initiative empreint d'une certaine créativité
- Capacité à rendre compte à sa hiérarchie
- Capacité à structurer de manière méthodique un travail pour atteindre des objectifs
- Capacité à hiérarchiser, à établir des priorités.

Expériences souhaitables :

- Démarches de prospections d'entreprise et de développement de partenariats
- Déploiement de démarches de communication
- Expérience souhaitée dans des démarches de marketing

Conditions particulières d'exercice :

Déplacements au niveau régional, national et international

Contraintes horaires et de déplacement pour prospecter et répondre aux besoins des entreprises

Participation à des événements sur la formation continue et l'alternance

Modalités de candidature :

Le/la candidat(e) doit adresser un CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante :

recrutement-mobilite-biatss@univ-lille.fr avec copie à thomas.petit@univ-lille.fr au plus tard le 5 octobre 2018

- <https://www.fonction-publique.gouv.fr/biep?idOffre=139903&idOrigine=&LCID=1036&offerReference=2018-139903>