F/H Chargé de développement des effectifs Formation Continue

Profil recherché : Bac + 2 à Bac+5 en commerce, communication, gestion
Catégorie statutaire : A
Etablissement : Université de technologie de Troyes – 12, rue Marie Curie – 10000 TROYES
Affectation structurelle : Direction de la Formation Continue et de l'Apprentissage (DFCA)
N+1 de l'agent : Directrice de la Formation Continue et de l'Apprentissage (DFCA)
Type de contrat : CDD de 8 mois (jusqu'au 31/08/2027), potentiellement renouvelable – ouvert uniquement aux contractuels
Quotité d'affectation : 100 % soit 35h hebdomadaires
Poste à pourvoir : 04/01/2027 (contrat au 01/01/2027)

Pour faciliter la lecture de cette annonce, le masculin est utilisé à titre générique.

Présentation de l'établissement :

L'Université de technologie de Troyes créée en 1994, est aujourd'hui classée parmi les 10 écoles d'ingénieurs les plus importantes en France et forme 3100 étudiants chaque année. Tournée vers l'excellence et en interaction permanente avec le monde économique, l'UTT s'inscrit durablement avec une stratégie d'ouverture et de construction du futur pour un avenir soutenable. En tant que leader du projet d'Université Européenne EUt+, alliance regroupant 9 partenaires, l'UTT est à la fois, à l'initiative, pilote et établissement expérimental pour le développement des nouvelles méthodes et orientations de l'EUt+.
Acteur du développement économique et social de son territoire, Aube, Champagne et Grand Est, l'UTT est implantée à Troyes, ville dynamique à taille humaine, riche d'histoire de patrimoine et de culture, ce qui permet à chacun de s'épanouir dans un cadre privilégié à proximité de la nature.
L'UTT recrute un chargé de développement des effectifs en formation continue.

Contexte et environnement de travail :

La Direction de la Formation Continue et de l'Apprentissage (DFCA), intégrée à la Direction des Relations Entreprises (DRE) de l'UTT, est composée de 18 membres en charge de la mise en œuvre des actions de formations en apprentissage et en statut formation continue sur des dimensions promotionnelles des formations, d'accompagnement des candidats à la recherche d'entreprise, de la relation aux entreprises, des aspects de suivi administratif, contractuel et financier des contrats. Ce service travaille en étroite collaboration avec l'ensemble des services généraux de l'UTT ainsi que la Direction à la Formation et à la Pédagogie (DFP) et les Programmes de formation.
La DFCA porte le projet le projet « Pass Compétences Mobilité », dispositif de formation continue développé dans le cadre de France 2030 (appel à projets ASDESR du 4e Programme d'investissements d'avenir, soutenu par l'ANR). Il vise à favoriser la montée en compétences et la mobilité professionnelle des salariés et demandeurs d'emploi, principalement dans le Grand Est.

Missions de l'agent :

Sous l'autorité de la Directrice de la Formation Continue et de l'Apprentissage, le chargé de développement des effectifs a pour objectif de remplir les sessions de formation programmées dans le cadre du dispositif « Pass Compétences Mobilité ». À l'aide des outils de prospection de la structure, il repère, contacte et convainc les décideurs (responsables RH, managers) ainsi que les salariés de s'engager dans ces parcours, en s'appuyant sur le catalogue et les financements disponibles.

Le poste est un poste d'exécution commerciale et de montée en compétences : le chargé de développement applique les méthodes de prospection déterminées dans le cadre du plan stratégique déjà établi, tient ses objectifs de remplissage et gagne progressivement en autonomie.

Activités principales :

Prospecter et générer des inscriptions

- Contacter par téléphone, mail et LinkedIn des responsables RH, responsables formation, managers et salariés d'entreprises cibles
- Présenter les formations des sessions à remplir et répondre aux questions sur le contenu, les dates, les prérequis et les modalités
- Relancer les contacts, qualifier l'intérêt et transformer les échanges en pré-inscriptions puis en inscriptions confirmées
- Mener des campagnes de prospection ciblées par session, thématique ou secteur

Suivre le remplissage des sessions

- Suivre quotidiennement le taux de remplissage de chaque session dans l'outil de gestion (CRM ou tableur)
- Alerter la manager sur les sessions à risque (faible remplissage, seuil de rentabilité non atteint) et proposer des actions de relance

Accompagner la décision d'achat et le financement

- Informer les prospects sur les possibilités de financement : plan de développement des compétences, OPCO, CPF, Transitions Pro, financements de branche, EDIH
- Accompagner les entreprises et les salariés dans la constitution des dossiers de prise en charge, en lien avec l'équipe administrative
- Envoyer les devis et sécuriser les inscriptions jusqu'au démarrage de la session

Animer la relation avec les entreprises clientes

- Maintenir le contact avec les entreprises ayant déjà inscrit des salariés pour proposer de nouvelles formations
- Contribuer à la fidélisation et à l'obtention de nouvelles inscriptions récurrentes

Soutenir les actions de communication

- Relayer les sessions à remplir auprès des cibles (emailing, réseaux sociaux, newsletters) en lien avec le marketing
- Participer à des salons, webinaires et événements de présentation de l'offre
- Remonter les informations du terrain sur les attentes et les objections des prospects

Compétences essentielles du poste :

Savoirs généraux, théoriques ou disciplinaires

- Organisation et fonctionnement de l'enseignement supérieur et de la recherche publique
- Notions du cadre de la formation professionnelle continue (OPCO, CPF, plan de développement des compétences, Qualiopi).

Savoir-faire opérationnels

- Techniques de prospection téléphonique et digitale (appel, mail, LinkedIn).
- Capacité à présenter une offre et à traiter les objections.
- Maîtrise des outils bureautiques et prise en main rapide d'un CRM.
- Rédaction claire de mails commerciaux et de comptes rendus.

Savoir-être

- Aisance relationnelle et goût du contact.
- Persévérance et sens du résultat face aux objectifs chiffrés.
- Organisation et rigueur dans le suivi des relances.
- Curiosité, envie d'apprendre et esprit d'équipe.
- Discrétion et respect de la confidentialité des données (RGPD).

Profil recherché :

Formation : Bac+2 à Bac+5 en commerce, communication, gestion.
Expérience : première expérience en prospection commerciale acceptée, relation client, recrutement.
Un intérêt réel pour la formation et le développement des compétences est indispensable.

Conditions particulières :

Poste basé à Troyes avec déplacements en Région Grand Est et au National.

Candidature (CV et lettre de motivation) à adresser à drh-recrutement@utt.fr

---

L'UTT s'engage en faveur de l'égalité des chances et encourage toutes les candidatures sans aucune distinction.
