

H/F Responsable développement commercial et formation continue

Profil recherché : Bac + 3 à Bac+5

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)

Type de contrat : CDD de projet de 12 mois – poste ouvert aux contractuels uniquement

Quotité d'affectation : 100 % soit 38h hebdomadaires

Poste à pourvoir : 01/09/2026

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 responsable développement commercial et formation continue F/H.

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.

Missions de l'agent :

Sous l'autorité de la Directrice de la Formation Continue et de l'Apprentissage (DFCA), le responsable développement commercial est chargé d'assurer la commercialisation du dispositif « Pass Compétences Mobilité » auprès des entreprises du Grand Est ainsi que du National afin de contribuer à l'atteinte des objectifs fixés dans le cadre du projet France 2030.

Il développe les formations continues, identifie les besoins en compétences, promeut l'offre de formation existante et contribue à la pérennisation économique du dispositif.

Activités principales :

- Consolider et mettre en œuvre la stratégie de développement commercial du dispositif auprès des entreprises
- Assurer une prospection active (téléphonique, digitale, terrain, réseaux professionnels)
- Organiser et conduire les rendez-vous de présentation de l'offre de formation
- Développer un portefeuille de partenaires entreprises et assurer leur fidélisation
- Détecter les besoins en compétences et orienter les entreprises vers les formations adaptées
- Élaborer les propositions commerciales et financières
- Coordonner les échanges entre les entreprises et les équipes pédagogiques
- Accompagner les entreprises dans l'identification des modalités de financement mobilisables
- Participer à la négociation des conventions de formation
- Assurer le suivi des projets jusqu'à leur contractualisation

Compétences essentielles du poste :

Savoirs généraux, théoriques, disciplinaires et compétences techniques

- Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de développement commercial
- Capacité à dialoguer avec des dirigeants, responsables RH, responsables formation et directions techniques
- Capacité à construire des offres adaptées aux besoins des entreprises
- Connaissance des dispositifs de formation professionnelle et de leurs financements
- Maîtrise des outils CRM, de reporting et d'analyse commerciale
- Excellentes qualités relationnelles et sens du résultat
- Forte autonomie, capacité d'organisation et de pilotage de projets
- Aisance rédactionnelle et orale

Savoir-être

- Capacité à évoluer dans un environnement partenarial multi-acteurs
- Goût prononcé pour le développement commercial
- Culture du résultat et de l'impact
- Sens du service et de la relation client
- Esprit d'initiative et force de proposition

Particularités du poste

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.
