



## FICHE DE POSTE



### BUSINESS DEVELOPER H/F ALTERNANCE

THE BRIDGE École-Entreprises est une école supérieure du Digital à Levallois, formant à l'apprentissage des métiers UX/UI, SEO, SEA, SMO, Brand Content, Média et Data. Inspirée des Bootcamps US, l'école a pour objectif de former des experts 100% opérationnels sur l'un des métiers en seulement 10 mois (4 mois de cours extrêmement intensifs + 6 mois de mission en entreprise) avec un accompagnement jusqu'à l'embauche.

#### Poste :

Vous intégrez une structure à taille humaine située à Levallois. En relation avec l'équipe de Direction, vous serez le véritable ambassadeur de la marque THE BRIDGE École-Entreprises auprès de nos communautés (étudiants, employeurs, prescripteurs et partenaires).

Dans ce cadre, vos principales missions seront :

- Gérer des achats et appels d'offre pour les besoins du développement de l'activité ;
- Gérer et mettre à jour le site Internet et autres bases de données ;
- Élaborer et déployer une stratégie de partenariats avec les entreprises et les prospecteurs ;
- Piloter l'animation et le développement des relations avec les entreprises
- Contacter les potentiels partenaires ;
- Assurer le suivi des partenariats et mise en place de process : emailing, relances, envoi de documentations, prise de RDV ;
- Présenter nos offres de formations à nos interlocuteurs afin de contribuer au renforcement de notre positionnement sur le marché français ;
- Gérer des cycles de vente court, moyen ou long-terme, simples ou complexes auprès d'interlocuteurs DRH, Responsable Formation, complexes auprès d'interlocuteurs DRH, Responsable Formation, Apprenants, Pôle Emploi, Prescripteurs ;
- Conquérir de nouveaux clients sur la région IDF & province au travers : Gestion et transformations des leads entrants/Prospection commerciale ;
- Répondre à des appels d'offre ;



**ESPACE CLÉMENT-BAYARD**  
26 rue Clément-Bayard  
levallois.emploi@ville-levallois.fr





## FICHE DE POSTE

- Pérenniser et développer votre portefeuille client en étroite collaboration avec votre Client Success Coordinator au travers de : gestion de projet, suivi KPIs, upsells/cross sell et renouvellements ;
- Participer aux projets stratégiques de l'entreprise pour le développement de l'efficacité commerciale des équipes de vente ;
- Consolider ou proposer des partenariats afin de contribuer positivement à la politique commerciale de l'école.

### **Profil :**

De formation BAC+5 en Commerce/Marketing/E-business, vous justifiez d'une première expérience sur un post similaire, idéalement dans l'univers de la formation et de l'enseignement. Vous avez une sensibilité forte pour le digital et les nouvelles technologies. Votre entourage professionnel vous décrit comme quelqu'un de dynamique, force de proposition, autonome et polyvalent.

### **Conditions :**

Participation ticket restaurant - Transport  
Localisation du poste :  
Levallois – Ligne 3 Arrêt Pont de Levallois  
Type d'emploi : Temps plein, Alternance

Pour postuler, envoyez votre candidature à [recrutement@the-bridge.fr](mailto:recrutement@the-bridge.fr)

