Student success manager (H/F)

75000 Paris Accéder à l'annonce en ligne

CDI
Dès que possible
Temps plein
Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual group s'associe à **Holberton School** pour déployer un modèle unique d'écoles nouvelle génération dédiées aux métiers du numérique et du digital. L'enjeu, répondre aux besoins croissants des entreprises en leur proposant les meilleurs profils tech du marché de l'emploi.

Une accélération du numérique et des métiers en tension.
Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à engager leur transformation et accélérer leur digitalisation. Pour répondre à ce besoin exponentiel, il est devenu urgent de former et de reconvertir plus de profils vers les métiers du numérique, devenus très prisés et rares sur le marché de l'emploi. Ce partenariat sous forme de franchise avec Holberton School s'inscrit au cœur de la mission d' Actual group, pour proposer des solutions d'emplois innovantes et des profils adaptés aux besoins et aux enjeux des entreprises sur leurs territoires.

Déjà présent dans le monde de la formation initiale avec le réseau ESUP qui forme chaque année près de 2000 étudiants dans le domaine du tertiaire, ce nouveau partenariat avec Holberton School vient par ailleurs renforcer la promesse d'Actual group pour accélérer l'accès à l'emploi des jeunes : *"un jeune, une formation, un emploi".*

Le poste

Afin de renforcer son équipe, **Holberton Paris** recrute *un(e) Student Success Manager.* Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits travers. A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les intervenants et la directrice.
Vos missions :

- **ANIMER LA VIE ÉTUDIANTE À HOLBERTON SCHOOL PARIS**

En assurant la relation avec les étudiants
En contribuant à l'organisation et la gestion du campus
En participants activement à la prospection et à la promotion du campus

En fidélisant les entreprises et répondre à leurs besoins et développer la relation

- **VEILLE ET AMÉLIORATION CONTINUE**

Organisation et animation des temps fort
Animation des rdv's d'accueil des candidats inscrits
Vous apportez des conseils méthodologiques personnalisés

- **INTERACTIONS INTERNE ET EXTERNE**

Assurer un lien régulier avec l'équipe technique
Suivi des apprenants inscrits
Vous mettez en place une véritable relation de suivi et de conseil

Répondre aux différentes demandes liées à la pédagogie (mails, appels, tél)

- **RESPONSABILITÉS**

Reporting et suivi

Rôle de relais de l'information entre les différents acteurs (intervenant(e)s, étudiant(e)s, direction pédagogique, relations entreprises, chargés d'admissions)

Vous êtes force de proposition dans la mise en place de nouveaux outils collaboratifs et s'assurer de la bonne utilisation des outils digitaux par les intervenants et les étudiant(e)s (création de groupe, partage des documents, support de cours)

Vous êtes à l'écoute des apprenants inscrits dans nos formations afin de les accompagner au quotidien vers la réussite

Le profil recherché

Nous recherchons un profil commercial / vente (avec un plus RH), et ayant une expérience sur un poste similaire, vous êtes doté(e) d'une bonne capacité d'adaptation et d'une grande réactivité.Vous savez faire preuve d'écoute et d'empathie tout en gardant un rôle pédagogique à vocation « éducative ».

Vous maîtrisez le pack office, et les outils digitaux.
Organisé(e) et méthodique, vous aimez le travail d'équipe et les imprévus ne vous font pas peur.

Vous voulez rejoindre l'aventure ? Nous attendons votre candidature !