

## Student success manager (H/F)

74200 Thonon-Les-Bains [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Holberton est une école de code informatique, professionnalisante, accessible à tous, sans prérequis ! C'est une école nouvelle génération basée sur l'entraide et sur l'apprentissage par la pratique, où il n'y a pas de prof, pas de cours et pas de salle de classe. Créée dans la Silicon Valley par deux français, Holberton est aujourd'hui présente dans 15 pays.

Avec déjà 5 campus en France, Holberton propose plusieurs cursus Tech allant de 9 à 18 mois (Fondamentaux, Machine Learning, ARVR, Fullstack, Front-end, Back-end et Blockchain) pour former les Développeurs de demain et répondre aux besoins croissants des entreprises en leur proposant les meilleurs profils tech du marché de l'emploi.

Il est devenu urgent de former et de reconverter plus de profils vers les métiers du numérique.

Pour ce faire, nous avons besoin de renforcer notre équipe sur le campus de Thonon-les-Bains. Holberton recrute un ou une Student Success Manager.

### Le poste

Le SSM est le référent pour les étudiants. Il est au cœur de la formation et est l'interface privilégiée entre les étudiants, les intervenants et le directeur.

#### **ANIMER LA VIE ÉTUDIANTE :**

- En assurant la relation avec les étudiants et créer une relation de confiance
- En contribuant à l'organisation et la gestion du campus
- En participant 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
- Apporter des conseils méthodologiques personnalisés

#### **INTERACTIONS INTERNE ET EXTERNE**

- Assurer un lien régulier avec l'équipe technique
- Suivi des apprenants inscrits
- Mise en place d'une véritable relation de suivi et de conseil
- Donner réponse 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)

## **Le profil recherché**

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.

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 la suite Google, 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 !**

*Lieu de l'école : 5 avenue des allobroges Thonon-Les-Bains*