



L'EM STRASBOURG RECHERCHE UN-E REPRESENTANT-E INDE (H/F)

A l'EM Strasbourg, modèle unique de Grande Ecole de management au sein d'une université à visibilité internationale, nous souhaitons donner les moyens aux individus comme aux organisations de se révéler, en leur permettant d'exprimer leurs atouts spécifiques et leur personnalité. Nous recrutons régulièrement de nouveaux talents souhaitant s'investir à nos côtés pour mener à bien notre mission : former des managers compétents, responsables et agiles, prêts à trouver leur place dans la société globale et à développer un management vecteur de performance.

Rejoignez-nous et devenez acteur dans la réalisation de notre mission de formation, évoluez dans un environnement international, *apprenez à faire la différence en étant vous-même !*

A l'EM Strasbourg, école handiaccueillante, les personnalités, les parcours et les métiers sont variés : 120 collaborateurs, 74 enseignants-chercheurs, 2 laboratoires de recherche, et 3200 étudiants.

VOS MISSIONS

Sous la hiérarchie de l'équipe du recrutement internationale de l'EM Strasbourg, vous assurez la représentation locale de l'EM Strasbourg en Inde, en développant la notoriété de l'établissement, en contribuant activement au recrutement d'étudiants indiens et en renforçant les relations avec les partenaires académiques et professionnels. Basé-e en Inde, vous serez force de proposition sur les actions à mener pour développer le recrutement des étudiants internationaux à l'EM Strasbourg pour la zone Inde et contribuer à la mise en place et à la réalisation des plans d'actions spécifiques pour la zone.

PROSPECTION

- Contribuer au recrutement et à la fidélisation des prospects sur la zone : assurer la gestion et l'information des prospects (réponse aux demandes d'informations par email ou par téléphone, RDV individuel, etc.) jusqu'à leur arrivée à Strasbourg (accompagnement à chacune des étapes de la candidature et appui pour la préparation au départ et aux procédures Visa).

PROMOTION / RELATION COMMERCIALE / DEVELOPPEMENT

- Mise en place, participation et suivi des opérations d'animations commerciales (salons, forums, webinaires, présentations établissements, etc.)



- Animation des relations avec les instances francophones sur la zone (Campus France, Consulats, Instituts français), veille et création d'un lien de proximité avec les institutions franco-indiennes sur le territoire : IFI, IFCCI, Business France etc.
- Mener des opérations de notoriété auprès des prescripteurs (proviseurs, conseillers d'orientation etc.) ou des étudiants eux-mêmes (journées portes ouvertes, conférences etc.), partenaires
- Identification et développement des relations stratégiques (accords de partenariats) avec les établissements d'enseignement supérieur (business schools et universités) et lycées.
- Développer, consolider, évaluer et animer un réseau d'agents
- Collaboration avec les institutions éducatives pour promouvoir les programmes de l'école
- Développer, consolider, évaluer et animer un réseau d'alumni et former des ambassadeurs
- Participer à la communication/promotion de l'école.

COORDINATION ET REPORTING

- Travail en étroite collaboration avec les équipes en France pour assurer une cohérence stratégique des actions
- Développement d'une feuille de route opérationnelle en accord avec les objectifs de l'école
- Reporting régulier des activités, des tendances du marché et des opportunités de développement

VOTRE PROFIL

De formation Bac +4/5 dans les domaines de la promotion ou du commerce. Expérience à un poste similaire et réseau professionnel existant avec des connexions solides dans le secteur de l'éducation appréciés.

Vous maîtrisez couramment la langue anglaise et l'Hindi. La maîtrise d'une langue locale serait appréciée. La maîtrise de la langue française (B1+, B2 minimum) serait appréciée.

Affinité culturelle, bonne connaissance de la zone de recrutement ou natif(-ve)

Compétences recherchées mais non-exhaustives :

- Expérience avérée du travail d'équipe en mode transversal, multiculturel et projets
- Connaissance des fonctionnements universitaires nationaux et internationaux
- Maîtrise des outils bureautiques, base de données

Latitude d'actions :

- Force de proposition et d'amélioration de la qualité du service



- Autonomie dans l'exécution des tâches et missions confiées

Aptitudes et qualités :

- Autonomie et esprit d'initiative
- Aptitude forte à la négociation et relation client, vente de formations en B to B et B to C
- Sens relationnel développé, goût du challenge
- Capacités d'adaptation
- Très grand sens de la rigueur, de l'écoute et de l'organisation

LE CONTRAT

Type de contrat : consultant indépendant à temps plein

Salaire : A convenir selon profil et expérience

Horaires : variables (incluant certains weekends, notamment pour les Forums/Salons)

Lieu du poste : Possibilité de bureau en coworking

Déplacements fréquents à l'échelle nationale (Inde) à prévoir dans le cadre des missions

Début : Au juin 2025

CONTACTEZ-NOUS

Candidature (CV et lettre de motivation obligatoires) à envoyer par email uniquement **avant le 17/04/2025** avec la référence « **Candidature représentant-e INDE [NOM/PRENOM]** » à :
international-admission@em-strasbourg.eu

Quelques mots sur l'Université de Strasbourg, l'une des plus importantes universités françaises :

- 35 facultés, écoles, instituts et unité de formation et de recherche (UFR)
- +56000 étudiants
- +5800 enseignants chercheurs et personnels
- 70 unités de recherche
- Des prix Nobel et des Médailles d'or du CNRS



EM STRASBOURG IS RECRUITING A SCHOOL REPRESENTATIVE FOR INDIA – COUNTRY MANAGER

At EM Strasbourg, the only Grande Ecole de Management in France that is part of an internationally recognized university, we want to give individuals and organizations the means to reveal themselves, by allowing them to express their specific strengths and their personality. We regularly recruit new talents wishing to work alongside us to carry out our mission: to educate competent, responsible, and agile managers to become global citizens, ready to find their place in society and able to develop a performance-driven management style.

Join us and become an actor in the realization of our training mission, evolve in an international environment, learn to make a difference by being yourself!

At EM Strasbourg, a disabled-friendly school, the personalities, backgrounds and professions are varied: 120 administration employees, 74 teacher-researchers, 2 research laboratories, and 3,200 students.

MISSIONS

Reporting to EM Strasbourg's international recruitment team, you will be responsible for local representation of EM Strasbourg in India, developing the school's reputation, actively contributing to the recruitment of Indian students and strengthening relations with academic and professional partners. Based in India, you will be the driving force behind the actions to be taken to develop the recruitment of international students at EM Strasbourg for the India zone, and contribute to the implementation and execution of specific action plans for the zone.

PROSPECTION

- Contribute to the recruitment and retention of prospects in the area by managing inquiries and providing information (responding to emails and phone calls, conducting individual meetings, etc.) until their arrival in Strasbourg. This includes assisting at every stage of the application process and supporting them in preparing for departure and visa procedures.



PROMOTION / COMMERCIAL RELATION / DEVELOPMENT

- Set up, participate in and monitor sales events (Students fairs, forums, webinars, presentations of establishments, etc.).
- Coordination of relations with French-speaking bodies in the area (Campus France, Consulates, French Institutes), monitoring and creating close links with Franco-Indian institutions in the region: IFI, IFCCI, Business France, etc. Promote awareness of the school among key influencers (head teachers, guidance counselors, etc.) as well as directly to students through open days, conferences, and other events. Additionally, engage with partners to strengthen visibility and outreach.
- Identify and develop strategic relationships (partnership agreements) with higher education institutions (business schools and universities) and high schools.
- Develop, strengthen, evaluate, and manage a network of agents.
- Collaborate with educational institutions to promote the school's programs.
- Develop, strengthen, evaluate, and engage an alumni network while training ambassadors.
- Contribute to the school's communication and promotional efforts.

COORDINATION AND REPORTING

- Collaborate closely with teams in France to ensure the strategic alignment of actions.
- Develop an operational roadmap that aligns with the school's objectives.
- Provide regular reports on activities, market trends, and development opportunities.

YOUR PROFILE

- A master degree in sales or business.
- Experience in a similar position and an established professional network with strong connections in the education sector is highly valued.
- Fluency in English and Hindi.
- Proficiency in a local language is a plus.
- Fluency in French (B1+ minimum or B2) would also be appreciated.
- Cultural affinity, a good understanding of the recruitment area, and/or being a native of the region is a plus.



Desired skills but not exhaustive:

- Proven experience in cross-functional, multicultural and project-based teamwork.
- Knowledge of national and international university operations.
- Proficiency in office automation tools and database management.

Freedom of action:

- A proactive contributor in making proposals and enhancing service quality.
- Autonomy in executing assigned tasks and missions.

Skills and qualities:

- Autonomy and initiative.
- Strong negotiating and customer relations skills, with experience in B2B and B2C sales training.
- Excellent interpersonal skills, and an appetite for challenge.
- Adaptability.
- Highly rigorous, good listener and strong organizational skills.

CONTRAT

- **Type of contract:** full-time freelance consultant.
- **Salary:** To be agreed based on profile and experience.
- **Hours:** Flexible (including occasional weekends, particularly for Forums/Salons).
- **Job location:** Possibility of coworking office.
- Frequent national travel (India) required for assignments.
- **Start date:** June 2025.

CONTACT US

Application (CV and cover letter required) to be sent by email only **before April 17th 2025**
with reference **Application representative INDIA [NAME/FIRST NAME]** to :

A few words about the University of Strasbourg, one of France's leading universities:

- 35 faculties, schools, institutes and training and research units (UFR)
- +58,000 students
- +5800 teaching and research staff
- 70 research units
- Nobel Prizes and CNRS Gold Medals