

L'ISTOM RECRUTE

UN.E RESPONSABLE CRM et Parcours candidats

Le poste

Dans le cadre du renforcement de son service admissions, l'ISTOM recherche un.e Responsable marketing digital, pour un CDD d'un an, à plein temps, dès que possible à compter du 1^{er} septembre 2026. Ce poste est basé à Angers.

L'ISTOM

Installée à Angers, l'ISTOM forme des ingénieurs aux métiers de l'agro-écologie, de l'agro-alimentaire, de l'environnement et de l'énergie.

L'ISTOM est intrinsèquement tournée vers les pays des « Suds », non-occidentaux, émergents ou non. Son cursus propose des situations d'apprentissage sur ces terrains lointains, situations qui préparent les jeunes ingénieurs à un vaste champ de compétences applicables dans tous les pays. Aujourd'hui, l'ISTOM compte un large réseau d'anciens diplômés avec près de 4000 alumni répartis dans plus de 100 pays. Son projet de formation est unique.

Le titre d'ingénieur permet à ses diplômés de contribuer aux adaptations et innovations nécessaires pour répondre aux défis des transitions en cours, notamment à celui du changement climatique et à l'enjeu de son atténuation.

l'ISTOM délivre aujourd'hui deux diplômes : ingénieur (cinq ans de formation) et Mastère spécialisé Energie (1 an de formation).

Missions Principales du poste

Sous la supervision de la direction communication-admissions, vous assurerez la gestion et l'optimisation du CRM permettant la mise en place d'un dialogue avec les prospects, puis les candidats de tous niveaux (1A, admissions en parallèle 2A, 3A, 4A et MS)

- Concevoir et mettre en place les « tunnels des admissions » : créer un suivi de toutes les candidatures de manière à maintenir l'intérêt des candidats aux formations de l'ISTOM ;
- Optimiser les outils mis à disposition par le CRM (messages et relances automatiques suivant profils, calcul de critères significatifs pour le recrutement, tableaux de suivi,...)
- Mettre en place une intégration étroite du service admissions avec le CRM. Cette intégration veillera à restituer aux admissions les informations nécessaires pour la scolarité et Parcours Sup

Vous interagissez de façon étroite avec les services communication, admissions et scolarité de l'école. Votre mission est susceptible d'évoluer en fonction des résultats obtenus.

Missions transverses

- Participation aux Journées Portes Ouvertes, salons et webinaires...
- Veille concurrentielle : benchmark et bonnes pratiques d'autres écoles, universités.
- D'autres missions peuvent vous être confiées en fonction de l'évolution de l'école.

Votre profil

- Diplômé d'une école de marketing, numérique, commerce avec un minimum de deux années d'expérience professionnelle (stages et alternances non compris) ;
- Bonne maîtrise des outils CRM (idéalement Studizz ou équivalent) avec des compétences en suivi des statistiques et reporting.
- Autonome, sachant travailler en équipe et doté d'une capacité de synthèse, de rédaction et d'argumentation.
- Le candidat doit également avoir un sens développé du relationnel pour gérer les contacts téléphoniques avec les candidats, les accompagner dans leur démarche et assurer les relances. La rigueur, l'organisation, l'autonomie et l'esprit d'équipe sont indispensables.
- Vous êtes sensible aux problématiques du développement durable, tant au nord qu'au sud et êtes capable de vous approprier les missions de l'école, ses valeurs et ses objectifs.

Conditions

- Poste en CDD d'un an, basé à Angers, plein temps et tickets restaurant.
- Le télétravail est possible suivant le règlement intérieur de l'école selon charte, 1 ou 2 jours /semaine
- Conditions salariales : dans une fourchette 25 – 36 k€ brut par an, suivant expérience et grille interne.

Avantages

- Environnement à taille humaine (400 étudiant-es, 25 permanents),
- Être au cœur de la stratégie de recrutement d'une école dynamique, à forte identité et au projet de formation engagé.
- Développer des compétences opérationnelles en CRM, marketing relationnel et relation commerciale.

Candidatez

Merci d'envoyer CV + court pitch (max 20 lignes) expliquant qui vous êtes, ce qui vous a plu dans l'offre, et votre plus belle réussite professionnelle ou personnelle, à adresser à Marc OSWALD, DG de l'ISTOM, recrutement@istom.fr au plus tard le **10 septembre 2026**