

L'École Centrale Casablanca recrute un(e) Responsable industrialisation & Growth EXED

A propos

L'École Centrale Casablanca est une École de formation d'ingénieur d'excellence au Maroc qui a été créée en 2013 par le royaume du Maroc en partenariat avec la France. Ouverte en 2015, elle forme en 3 ans des ingénieurs généralistes polyvalents destinés à être de futurs cadres et leaders du royaume et du continent Africain. Sa formation, très proche de celle de CentraleSupélec, débouche sur la délivrance d'un diplôme d'ingénieur centralien reconnu par la France et le Maroc.

L'École Centrale Casablanca est une école centrale de plein exercice. Elle développe sa formation (initiale et continue), sa recherche, et ses relations au monde économique, en toute autonomie et en tirant profit de son appartenance au groupe des écoles Centrale constitué de 8 écoles sur 3 continents (Afrique, Europe, Asie).

Enjeux du poste

Un rôle clé pour structurer et accélérer une activité de formation continue en forte croissance, à la croisée de la transformation organisationnelle, du digital et du pilotage de la performance. Le poste offre également une exposition aux enjeux commerciaux grands comptes, dans une logique d'appui stratégique et méthodologique.

Positionnement dans l'organisation


Rattachement direct : Directeur de la Formation Continue

Relations internes :

- Responsable de la scolarité (production des formations)
- Équipe pédagogique / intervenants
- Équipes marketing / communication
- Fonctions support (IT, finance, admissions)
- Audit interne / qualité

Finalité du poste

Structurer, optimiser et piloter l'ensemble des processus du département de formation continue, avec un double objectif :

- 
- Industrialiser les parcours candidats / participants
 - Améliorer la performance globale du département

En appui ponctuel, contribuer à la structuration et à l'efficacité des démarches commerciales grands comptes, en lien avec la direction.

Périmètre & responsabilités principales

1. Structuration et rationalisation des processus

- Cartographier l'ensemble des processus EXED
- Identifier les inefficiences et proposer des optimisations
- Concevoir des processus standardisés et scalables
- Formaliser les procédures et workflows

2. Industrialisation de la communication digitale

- Structurer des funnels d'acquisition
- Déployer des campagnes marketing automatisées
- Mettre en place des logiques de nurturing
- Standardiser les dispositifs de recrutement participants

3. Pilotage de la performance

- Définir et suivre les KPI clés
- Mettre en place des tableaux de bord
- Produire des analyses régulières
- Proposer des plans d'amélioration continue

4. Outils & digitalisation

- Déployer des outils CRM et marketing automation
- Contribuer à la structuration de systèmes type ERP formation
- Garantir la qualité et la cohérence des données

5. Coordination transverse

- Assurer la fluidité entre marketing, scolarité et direction
- Garantir l'alignement entre acquisition et production
- Structurer les interfaces entre équipes

6. Contribution (à la marge) aux actions commerciales & business développement


- Appuyer la direction dans la structuration des démarches commerciales grands comptes
- Contribuer à la formalisation d'offres (propositions, supports, argumentaires)
- Participer à certaines réunions clients en appui (diagnostic, structuration du besoin)
- Mettre en place des outils de suivi des opportunités (pipeline, CRM)
- Analyser la performance commerciale (taux de transformation, cycles de vente)

Profil recherché

Formation : Ingénieur ou Bac+5 équivalent

Expérience de 3 à 7 ans en :



- 
- Conseil / transformation
 - Process / organisation
 - Marketing digital ou growth
 - Gestion de projet

Compétences clés

1. Techniques

- Process design & amélioration continue
- Pilotage par la donnée
- Marketing digital & CRM
- Structuration d'offres (atout)
- Gestion de projet

2. Comportementales

- Rigueur et structuration
- Esprit analytique
- Vision systémique
- Capacité à travailler en transverse
- Orientation résultats

Indicateurs de performance

- Taux de conversion prospects → inscrits
- Taux de remplissage des programmes
- Délais de traitement
- Coût d'acquisition
- Niveau de standardisation des processus
- Qualité du pilotage commercial (pipeline, visibilité)

Contrat et localisation

Contrat à plein temps à durée indéterminée (CDI), avec prise de fonction dès que possible.

Localisation : Campus de Casablanca – Ville Verte Bouskoura

Comment postuler ?

Merci d'adresser, **avant le 31 mai à minuit**, votre dossier de candidature sur notre plateforme :

[Nos offres d'emploi – Centrale Casablanca](#)

