



**Université ouverte source de réussites, l'université de Limoges recrute un·e**  
**Responsable Développement Commercial Projets, Partenariats et Activité**  
**Formation Continue**  
**Ref - 2026-2332348**

**Sous contrat à durée déterminée**  
**en catégorie A jusqu'au 31 mars 2027 (renouvellement possible 5 mois)**  
**à pourvoir dès que possible.**

**L'université de Limoges est un établissement pluridisciplinaire qui rassemble 20 000 étudiantes et étudiants sur cinq campus (Limoges, Brive, Tulle, Guéret, Égletons), avec cinq composantes généralistes, cinq instituts de formation et une école d'ingénieurs. Acteur structurant de son territoire, elle emploie plus de 1 800 agents permanents.**

**Sa recherche, organisée en cinq instituts fédérant vingt-deux unités, s'appuie sur des domaines « signature » de rayonnement international. L'institut XLIM et le laboratoire IRCER (UMR CNRS) sont reconnus mondialement en électronique, photonique, mathématiques, informatique et sciences des matériaux. La signature « One Health », portée par l'institut OmegaHealth avec l'INSERM, le CNRS, l'INRAE, l'IRD et le CHU de Limoges, structure des travaux en épidémiologie, résistance aux antimicrobiens et médecine personnalisée. L'université cultive aussi des niches d'excellence en droit, sciences économiques et sciences humaines et sociales.**

**Cette excellence irrigue une offre de formation pluridisciplinaire, dont 45 % intègre les enjeux de développement durable et de responsabilité sociétale. Site web : <https://www.unilim.fr/>**

**Descriptif du service**

**Le 18 novembre 2022, le gouvernement a annoncé que le projet CINERG'e-Santé porté par l'équipe du Pr Laurent FOURCADE pour l'Université de Limoges faisait partie des lauréats de l'appel à manifestation d'intérêt « Compétences et Métiers d'Avenir » de France 2030 !**

**Le projet CINERG'e-Santé a pour vocation de faire de la formation initiale et continue un levier pour le développement et l'intégration du numérique en santé. L'ambition de ce Campus Interprofessionnel Numérique d'Enseignement et de formation aux usages en e-santé est d'ancrer pleinement l'usage du numérique dans la formation des futurs professionnels de la santé mais aussi des futurs cadres, ingénieurs et**

managers, tout en portant une attention particulière à l'exigence éthique et aux enjeux économiques, sociétaux et environnementaux liés au numérique.

Disposant d'un solide ancrage territorial et s'appuyant sur le soutien d'un consortium composé à la fois de facultés, écoles et instituts de formation, de laboratoires, d'entreprises et de collectivités territoriales, ce projet a pour objectif de mutualiser les compétences, les ressources et les énergies en vue de promouvoir une vision systémique du numérique en santé, de l'implanter dans les pratiques professionnelles et d'ainsi faire émerger les compétences et métiers d'avenir.

Le chargé de développement et de valorisation pédagogique contribue au développement stratégique de CINERG'e-santé en renforçant la valorisation interne et externe des actions d'innovation, et en soutenant la pérennisation des ressources humaines et matérielles du service.

### **Vos missions**

Le Responsable Développement Commercial Projets, Partenariats et Activité Formation Continue contribue au développement stratégique, économique et institutionnel de CINERG'e-Santé.

Il pilote simultanément le développement commercial de l'activité, la construction et le suivi des partenariats, le montage et le pilotage de projets innovants, le développement de l'offre de formation continue, la recherche de financements ainsi que le rayonnement territorial et national de la structure.

Il participe activement à la sécurisation du modèle économique de CINERG'e-Santé et contribue à l'atteinte des objectifs de croissance fixés par la Faculté de Médecine et de Pharmacie.

Par délégation du Directeur de Projet, il représente CINERG'e-Santé auprès des partenaires, participe aux négociations commerciales et pilote les projets stratégiques qui lui sont confiés.

### **Vos activités principales**

#### **Activité 1 – Développement commercial et croissance de l'activité**

- Déployer le plan d'action commercial annuel.
- Assurer la prospection des établissements sanitaires, sociaux et médico-sociaux.
- Identifier les besoins émergents des organisations.
- Développer le portefeuille clients.
- Réaliser les rendez-vous de prospection et de développement.
- Construire les propositions commerciales, devis et conventions.
- Participer aux réponses aux appels d'offres.
- Assurer le suivi des clients stratégiques.
- Développer les ventes de formations inter et intra établissements (DPC, certifiantes, diplômantes).
- Promouvoir les offres de conseil, d'accompagnement et d'ingénierie.
- Fidéliser les partenaires historiques.

- Participer aux salons professionnels, congrès et manifestations institutionnelles.

### **Activité 2 – Développement des partenariats stratégiques**

- Développer les partenariats régionaux et nationaux.
- Identifier les opportunités de coopération.
- Construire les conventions de partenariat.
- Développer les coopérations universitaires.
- Participer aux réseaux de santé et de formation (ARS, CHU, GHT, OPCO Santé, ANFH, FHF, FEHAP, NEXEM, URPS, ordres professionnels, entreprises HealthTech).

### **Activité 3 – Développement commercial de l'offre de formation continue**

- Identifier les besoins en compétences du territoire.
- Déployer et commercialiser de nouvelles offres de formation.
- Développer et vendre des parcours courts, certifiants, diplômants, DPC, AFEST, e-learning, hybrides et simulation en santé.
- Participer aux travaux du comité de perfectionnement.
- Assurer l'adéquation entre les besoins du marché et l'offre proposée.

### **Activité 4 – Pilotage des projets innovants**

- Concevoir et coordonner les projets stratégiques.
- Développer les projets autour de la e-santé, de l'intelligence artificielle, de la santé numérique, de la cybersécurité et de la qualité des soins.
- Assurer le suivi opérationnel des projets.
- Produire les bilans d'activité.

### **Activité 5 – Recherche de financements et ingénierie de projets**

- Réaliser une veille active sur les financements publics et privés.
- Monter les dossiers de subventions et de financements.
- Répondre aux appels à projets.
- Assurer le suivi des conventions financières.

### **Activité 6 – Qualité, certification et amélioration continue**

- Participer au maintien de la certification Qualiopi.
- Contribuer aux audits internes et externes.
- Veiller au respect des exigences réglementaires de la formation professionnelle.
- Participer à l'amélioration continue des processus.
- Contribuer aux démarches qualité de l'Université.
- Participer aux travaux relatifs au DPC.

## Compétences opérationnelles

- Excellente connaissance de la formation professionnelle continue et du Code du travail relatif à la FPC
- Maîtrise du financement de la formation (OPCO, ANFH, DPC, CPF, fonds publics)
- Maîtrise du Référentiel National Qualité Qualiopi et des exigences DPC
- Connaissance du fonctionnement universitaire et de l'enseignement supérieur
- Bonne connaissance du secteur sanitaire, social et médico-social
- Connaissance des marchés publics et de la gestion de projets complexes
- Élaboration et pilotage d'une stratégie commerciale
- Prospection grands comptes et développement de partenariats stratégiques
- Réponse aux appels d'offres et appels à projets
- Analyse des besoins, construction et commercialisation d'offres de formation
- Gestion de portefeuille clients et pilotage CRM
- Ingénierie pédagogique, financière et de projet
- Négociation et contractualisation
- Développement d'activités à forte valeur ajoutée

## Compétences comportementales

Leadership, vision stratégique et sens de l'initiative

Esprit entrepreneurial et sens du développement commercial

Excellentes qualités relationnelles et capacité d'influence

Sens du service public et rigueur professionnelle

Autonomie, organisation et capacité à gérer plusieurs projets en parallèle

Curiosité, créativité et ouverture à l'innovation

## Profil recherché

Conditions particulières d'exercice

- Déplacements fréquents (secteur sanitaire et médico-social, événements, salons).
- Missions partiellement télétravaillables (sous réserve de validation hiérarchique).
- Forte activité relationnelle et de prospection commerciale.

## Nos avantages

- Participation aux frais de transport en commun domicile-travail à hauteur de 75%
- Forfait mobilité durable (vélo, covoiturage)
- Participation Mutuelle
- Restauration collective sur le campus universitaire
- Télétravail possible jusqu'à 3 jours hebdomadaires selon les nécessités et l'organisation du service
- Accompagnement des agents pour leur développement professionnel et préparation aux concours de la fonction publique
- Des offres sport, loisirs et culture pour tous les agents
- Aides et prestations sociales

## Comment candidater ?

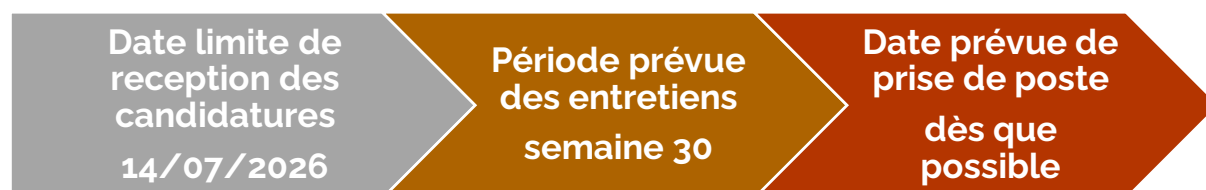
Votre dossier doit impérativement comprendre :

- lettre de motivation
- curriculum vitae détaillé
- copie du diplôme le plus élevé

Ce dossier est à envoyer à : **[drh-recrutement-biatss@unilim.fr](mailto:drh-recrutement-biatss@unilim.fr)**

**AUCUN DOSSIER INCOMPLET NE SERA ÉTUDIÉ**

## Calendrier de recrutement



## Contact pour information sur la procédure de recrutement

Direction des Ressources Humaines : service recrutement

**[drh-recrutement-biatss@unilim.fr](mailto:drh-recrutement-biatss@unilim.fr)**

## Contact pour information sur le poste à pourvoir

Cinerg'e santé : Laurent Fourcade [laurent.fourcade@unilim.fr](mailto:laurent.fourcade@unilim.fr)