

OFFRE D'EMPLOI — RECRUTEMENT URGENT

Chargé(e) d'Affaires et de Communication (H/F)

Recrutement urgent — prise de poste souhaitée dès que possible, idéalement avant le 1^{er} septembre 2026

EMPLOYEUR Conseil de Gestion de l'EFID	À POURVOIR Dès que possible	CONTRAT Temps plein — Droit local
-------------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------

MOT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL DE GESTION

Madame, Monsieur,

En tant que Président du Conseil de Gestion de l'École Française Internationale de Djeddah (EFID), j'ai le plaisir de vous présenter une opportunité de poste au sein de notre établissement. Homologuée par le Ministère français de l'Éducation nationale, conventionnée avec la Mission laïque française (Mifmonde) et accréditée auprès du Ministère saoudien de l'Éducation, l'EFID accueille près de 1 000 élèves, de la Petite Section à la Terminale, dans un environnement éducatif stimulant, plurilingue et tourné vers l'international.

Nous recherchons des candidats partageant nos valeurs d'excellence, de bienveillance, d'ouverture sur le monde et de proximité, et désireux de rejoindre une équipe éducative inspirante et engagée. Si cette opportunité vous intéresse, nous serions ravis de vous rencontrer pour discuter de la façon dont vous pourriez contribuer à notre projet éducatif.

Emile Nahat

Président du Conseil de Gestion de l'EFID

L'ÉTABLISSEMENT

L'École Française Internationale de Djeddah (EFID) propose un cursus complet de la Petite Section à la Terminale. Homologuée par le Ministère français de l'Éducation nationale, conventionnée avec la Mission laïque française (Mifmonde) et accréditée auprès du Ministère saoudien de l'Éducation, elle accueille près de 1 000 élèves dans un cadre plurilingue, multiculturel et tourné vers l'international.

RAISON D'ÊTRE DU POSTE

Dans le cadre de son plan de développement, l'EFID renforce sa stratégie d'attractivité et de recrutement d'élèves. Le/la Chargé(e) d'Affaires et de Communication assure une double mission, étroitement articulée et stratégique pour l'établissement :

- **Développement commercial et recrutement d'élèves** — avec une priorité forte sur la Très Petite Section (TPS) et la Petite Section (PS), à travers une stratégie active de prospection des crèches, jardins d'enfants et acteurs de la petite enfance de la région de Djeddah.
- **Communication, marketing et rayonnement de l'établissement** — pour renforcer la notoriété, l'image et l'attractivité de l'EFID auprès des familles, des médias et des partenaires institutionnels.

Le/la titulaire travaille sous la responsabilité directe du Conseil de Gestion et de la Direction. Il/elle dispose d'une feuille de route claire, d'objectifs chiffrés (inscriptions TPS/PS notamment) et d'une grande autonomie de terrain.

MISSIONS PRINCIPALES

AXE 1 — DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET RECRUTEMENT D'ÉLÈVES

Stratégie commerciale et intelligence de marché

- Définir, en lien avec le Conseil de Gestion, la stratégie commerciale et le plan de développement annuel de l'EFID (objectifs d'inscriptions, segments prioritaires, canaux d'acquisition).
- Réaliser une veille concurrentielle continue des autres établissements internationaux de Djeddah (offre, tarifs, positionnement, communication).
- Cartographier les bassins de recrutement, les quartiers résidentiels et les communautés cibles (familles francophones, anglophones, arabophones, expatriées et saoudiennes).
- Identifier et qualifier les prescripteurs : crèches, jardins d'enfants, écoles maternelles préparatoires, pédiatres, communautés expatriées, entreprises, consulats.

Prospection terrain et recrutement TPS/PS

- Élaborer et exécuter un plan structuré de prospection des crèches et jardins d'enfants (kindergartens) de Djeddah, avec un objectif quantifié de visites mensuelles.
- Démarcher, prendre rendez-vous et se déplacer auprès des directions de crèches, des familles et des partenaires éducatifs locaux.
- Concevoir, en lien avec le Conseil de Gestion, le Directeur du Primaire et l'équipe pédagogique de la maternelle, des supports de présentation trilingues (plaquettes, vidéos, kits) en arabe, anglais et français.
- Animer des présentations de l'EFID, en arabe, en anglais et, le cas échéant, en français, auprès des crèches, des familles et lors d'événements externes.

- Assurer le suivi des prospects : prise de contact, relances, organisation de visites de l'école, accompagnement personnalisé jusqu'à l'inscription.
- Atteindre les objectifs annuels de recrutement d'élèves, en particulier en TPS et PS, et contribuer à la croissance globale des effectifs.

Partenariats et relations institutionnelles

- Développer et animer un réseau de prescripteurs : entreprises, chambres de commerce, communautés expatriées, institutions partenaires.
- Entretenir des relations suivies avec les services consulaires (consulat de France) et les institutions éducatives locales.
- Identifier des partenariats stratégiques pour renforcer la visibilité et l'attractivité de l'EFID (entreprises, fondations, médias).

Pilotage commercial et reporting

- Mettre en place un suivi des prospects, contacts et inscriptions.
- Construire et suivre des indicateurs de performance : nombre de visites de prospection, taux de conversion, inscriptions générées par axe et par niveau, coût d'acquisition.
- Produire un reporting mensuel au Conseil de Gestion et à la Direction (tableau de bord, faits marquants, recommandations).
- Organiser des événements de recrutement ciblés : journées portes ouvertes dédiées TPS/PS, présentations dans les crèches, ateliers découverte, salons éducatifs.

AXE 2 — COMMUNICATION, MARKETING ET RAYONNEMENT

Stratégie de communication et image de marque

- Élaborer et piloter, en lien avec le Conseil de Gestion et la Direction, la stratégie de communication et le plan marketing annuel de l'établissement.
- Garantir la cohérence de l'identité visuelle et de la charte éditoriale de l'EFID sur l'ensemble des supports.
- Construire et faire vivre le storytelling de l'école : valeurs, projet pédagogique, témoignages, réussites.

Communication digitale

- Gérer le site internet de l'école : mises à jour régulières, optimisation des contenus, SEO de base.
- Animer et développer la présence de l'EFID sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, X, TikTok) avec un calendrier éditorial trilingue.
- Concevoir et diffuser des newsletters à destination des familles, des élèves, des anciens élèves et des partenaires.
- Surveiller l'e-réputation de l'établissement et gérer les avis en ligne.

Contenu et création

- Rédiger des contenus éditoriaux (en arabe et en anglais à minima, en français si possible) pour l'ensemble des supports : web, réseaux sociaux, imprimés, presse.
- Assurer la couverture photo et vidéo des événements de l'établissement et produire des supports multimédias attractifs.
- Concevoir les supports imprimés : plaquettes, brochures de rentrée, affiches, signalétique.

Événements et relations presse

- Organiser et valoriser les événements de l'EFID : journées portes ouvertes, cérémonies, fêtes scolaires, salons éducatifs.
- Développer et entretenir les relations avec les médias locaux et internationaux ; rédiger des communiqués de presse.
- Identifier et formaliser des partenariats médias.

Réseau Mifmonde et pilotage

- Représenter l'EFID, en tant que référent(e) communication, aux réunions du réseau Mifmonde et appliquer les éléments de la charte du réseau.
- Suivre le budget marketing et communication dans le cadre défini par le Conseil de Gestion.
- Produire un reporting régulier sur les actions menées, leur impact et formuler des recommandations stratégiques.

PROFIL RECHERCHÉ

Formation

- Bac+2 minimum (école de commerce, communication, marketing, école d'ingénieur avec dominante business, sciences politiques ou équivalent).
- Formation complémentaire en développement commercial, marketing digital ou communication appréciée.

Expérience

- Expérience confirmée d'au moins 3 à 5 ans dans un poste alliant développement commercial / business development ET communication / marketing.
- Expérience dans le secteur éducatif, dans une organisation internationale ou dans un environnement multiculturel constitue un atout majeur.
- Connaissance du tissu éducatif et familial de Djeddah et plus largement de l'Arabie Saoudite vivement appréciée.
- **Permis de conduire valide en Arabie Saoudite** (déplacements fréquents pour la prospection terrain).

Compétences techniques et outils

- Maîtrise des fondamentaux du marketing et de la communication (stratégie, plan d'action, analyse, budget).
- Excellente culture digitale : réseaux sociaux, web, SEO, e-réputation.
- Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint) et de présentation (Keynote, Prezi...).
- Gestion d'un site web (WordPress ou équivalent).
- Outils de création graphique (Canva, suite Adobe — Photoshop, InDesign, Premiere — ou équivalents) appréciés.
- Outils de marketing automation et CRM (HubSpot, Salesforce, Mailchimp...) appréciés.
- Techniques de prospection commerciale, de négociation et de prise de parole en public en environnement multilingue.
- Compétences analytiques, capacité à construire et lire des tableaux de bord et indicateurs de performance.
- Bonne compréhension des enjeux culturels, médiatiques et institutionnels du Moyen-Orient et de l'Arabie Saoudite.

Compétences linguistiques

- **Anglais et arabe** : maîtrise exigée, à l'écrit comme à l'oral. Ce sont les langues principales de travail pour la prospection terrain, la communication digitale et les relations avec les familles et partenaires locaux.
- **Français** : la connaissance du français constitue un atout apprécié pour communiquer avec l'équipe pédagogique de l'EFID et le réseau Mlfmonde, sans être une condition obligatoire.

Qualités personnelles

- Excellentes capacités rédactionnelles et esprit de synthèse, dans plusieurs langues.
- Sens du contact, aisance relationnelle et capacité à représenter l'institution à l'externe.
- Créativité, notamment dans le champ de la communication visuelle et du storytelling.
- Rigueur, autonomie, sens de l'organisation et de la priorisation.
- Goût du terrain et orientation résultats : capacité à se fixer et tenir des objectifs commerciaux ambitieux.
- Force de proposition, esprit d'initiative et curiosité intellectuelle.
- Adaptabilité, agilité interculturelle et goût du travail en équipe.
- Discrétion, sens de la confidentialité et de la représentation institutionnelle.

CONDITIONS DU POSTE

- **Type de contrat** : contrat de droit local saoudien — la possession au préalable d'une IQAMA en cours de validité (ou qui peut l'être à très court terme) est nécessaire.

- **Quotité de travail** : temps plein, avec déplacements fréquents dans la région de Djeddah (prospection terrain).
- **Lieu de travail** : EFID, Djeddah, Arabie Saoudite, avec déplacements réguliers chez les partenaires et prescripteurs.
- **Rémunération** : selon profil, expérience et grille salariale de l'établissement ; partie variable possible liée aux objectifs de recrutement.
- **Date de prise de poste** : dès que possible — recrutement urgent, au plus tard le 1er septembre 2026.

PIÈCES À FOURNIR

- Curriculum vitae (CV) actualisé
- Lettre de motivation
- Formulaire de candidature rempli et signé
- Copie de l'IQAMA et du passeport

CANDIDATURE

Merci d'adresser votre dossier de candidature complet à l'adresse suivante :

recrutement@lyceefrancaisdjeddah.com

En précisant en objet l'intitulé du poste pour lequel vous candidatez.