JOB OFFER

Program Manager IA - Freelance à temps partiel

Envoie CV + mail - chloe@adatechschool.fr

L'ENTREPRISE

Ada Tech School est une école de tech inclusive qui forme à des métiers et compétences du numérique à l'ère de l'IA, à travers des parcours accessibles, professionnalisants et pensés pour des profils de tous horizons. L'école est présente à Paris, Lyon et Nantes.

Inspirée de la pédagogie Montessori, Ada défend une approche de l'apprentissage fondée sur la pratique, la collaboration, l'autonomie et la progression par projets. Son ambition est de rendre la tech plus accessible, plus concrète et plus utile, pour permettre à chacun·e de développer des compétences durables et de construire une trajectoire professionnelle solide.

Ada propose des formations métiers en développement logiciel, data, DevOps et cybersécurité, chefferie de projet IT, ainsi que des parcours en alternance. L'école propose également des formats courts d'upskilling pour aider les professionnel·les à intégrer l'IA dans leur quotidien de travail et à réaliser des projets concrets.

À Ada, la pédagogie ne repose pas sur une logique descendante, mais sur l'action, le feedback et la montée en compétences progressive. L'école porte aussi une vision engagée de la tech : plus juste, plus accessible, plus diverse, avec un usage réfléchi de l'IA et une attention portée aux impacts sociaux et environnementaux du numérique.

Une petite équipe engagée conçoit et déploie chaque jour des expériences de formation utiles, exigeantes et inclusives.

LE POSTE

Dans le cadre du congé maternité de Katia, qui pilote la nouvelle activité d'upskilling, Ada recherche un·e Program Manager IA freelance pour prendre le relais sur les opérations et l'expérience apprenante, de mi-novembre 2026 à mi-mars 2027.
Votre premier objectif : assurer une rentrée fluide pour plus de 15 personnes par mois, de l'activation des prospects entrants à l'inscription, au cadrage du projet avec le mentor et à l'onboarding. Vous accompagnez ensuite l'engagement, la satisfaction et la réussite des apprenant·es jusqu'à la fin de leur parcours.

Le cœur du rôle est opérationnel : vous aimez organiser, suivre et résoudre les blocages.
Vous pratiquez l'IA générative et avez envie d'en rendre les usages accessibles.
Vous contribuez au développement d'une nouvelle activité de formation, avec de l'autonomie et un impact direct sur la qualité des parcours.

Le soutien aux ventes fait partie de cette continuité : vous activez les prospects qui ont déjà manifesté un intérêt pour la formation, les aidez à préciser leur besoin et suivez les dossiers dans HubSpot pour préparer un bon onboarding.
Le relais commercial direct durera environ un mois maximum, avant la reprise par notre commercial en CDI ; vous restez ensuite en lien avec lui pour sécuriser les entrées en formation.

Vous bénéficiez d'une passation avec Katia sur les outils, les parcours et les processus, puis travaillez directement avec la fondatrice, en lien avec l'administration et les référents pédagogiques. Vous savez prendre les outils en main, résoudre les incidents courants et demander le bon appui lorsqu'un sujet le nécessite.

LES MISSIONS

- **Rentrées : assurer un parcours fluide pour plus de 15 personnes par mois**
    - Appui sales du 1er mois : activer les prospects entrants (contact, qualification et relances), donner des exemples de projets IA adaptés à leur besoin, suivre les dossiers jusqu'à l'inscription avec l'administration, Tenir HubSpot à jour
    - Réaliser l'onboarding administratif et pédagogique (accès, cohorte, communications, invitation aux moments synchrones …); Identifier les besoins de mentors éventuels, les attribuer, suivre leurs disponibilités et interventions;

- **CSM et communauté : soutenir la satisfaction, l'engagement et la complétion**
    - Être le point de contact réactif des apprenant·es et suivre les demandes jusqu'à leur résolution, en mobilisant les mentors pour les questions pédagogiques. Suivre chaque semaine la progression et les séances de mentorat, repérer les décrochages et conduire des relances personnalisées. Animer les cohortes et la communauté, encourager les échanges, diffuser les messages, supports et replays prévus. Recueillir les retours, traiter les irritants et accompagner les personnes jusqu'à la fin du parcours.

- **Opérations et certifications : fiabiliser le suivi et préparer les sessions**
    - Préparer et coordonner les sessions de certification avec l'administration et le référent pédagogique : dossiers, échéances, informations et convocations, préparation des apprenant·es et suivi des résultats. Tenir le suivi des parcours à jour, vérifier les accès et les automatisations simples, résoudre ou escalader les incidents et documenter les améliorations. Vous coordonnez l'exécution avec les personnes qui portent les validations administratives et pédagogiques.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous avez une expérience en opérations de formation, coordination de programmes ou CSM. Organisé·e, autonome et orienté·e service, vous savez suivre les dossiers jusqu'à leur résolution et coordonner plusieurs interlocuteurs avec rigueur.

Vous pratiquez concrètement l'IA générative et avez envie d'en transmettre les possibilités. Vous savez comprendre un besoin métier, dialoguer avec les mentors et expliquer des usages comme leurs limites. Cette aisance compte pour accompagner les apprenant·es et conseiller ponctuellement les prospects.

Vous aimez animer une communauté, créer la confiance, relancer avec bienveillance et recueillir des retours pour améliorer l'expérience. Vous communiquez clairement à l'oral et à l'écrit, et savez prioriser lorsque plusieurs demandes arrivent en même temps.

Vous êtes hands-on : à l'aise avec un CRM, une plateforme de formation et les outils collaboratifs, vous savez vérifier un accès, ajuster un paramétrage simple et diagnostiquer un problème. Une connaissance de HubSpot, Circle ou Notion est un plus.

Une expérience dans la formation, les EdTech ou les parcours certifiants, ainsi qu'une connaissance du CPF, sont appréciées. Vous êtes à l'aise pour activer des prospects entrants, relancer et renseigner leurs besoins dans un CRM. Une expertise commerciale avancée constitue un plus. Vous partagez notre engagement pour une tech accessible et une approche de l'IA concrète, inclusive et réfléchie.

LES CONDITIONS

Mission freelance de mi-novembre 2026 à mi-mars 2027, avec un démarrage et des dates exactes à convenir.

Mission à temps partiel, avec un volume de jours à convenir selon les cohortes, les besoins opérationnels et l'appui commercial du premier mois. Des disponibilités régulières dans la semaine sont nécessaires pour assurer la réactivité du suivi.

TJM et modalités d'intervention à convenir selon votre expérience et l'organisation retenue.