

KIRT WOOD

+33 6 88 67 99 39

woodeducate@gmail.com

Double nationalité : française/américaine



PROFIL

Professionnel confirmé en marketing et développement commercial, avec une expertise dans la promotion des programmes pour dirigeants et des Masters en France et à l'international.

Rompu à la vente de programmes diplômants ou sur mesure en BtoC et en BtoB et à l'animation des réseaux d'Alumni. Bilingue et connaissance approfondie de la culture académique et commerciale française.

EXPÉRIENCE

Responsable du développement et directeur de campus

Rennes School of Business, Campus Paris | 2020–2025

- Lancement du campus de Paris avec 3 Masters ; extension à 7 Masters en 5 ans et croissance du CA de 200 % en 4 ans.
- Création et direction de l'activité BtoB en Île-de-France, générant plus de 400 k€ par an grâce à des certificats et des programmes sur mesure.
- Co-conception et commercialisation du Sustainable Executive MBA à Paris.
- Gestion d'une équipe de 4 personnes. Responsable budget, recrutement et stratégie de développement du campus.

Consultant en développement commercial – The « Merit Community »

Advent Group / MERIT, Paris et Sofia | 2018–2020

- Création et animation d'un réseau communautaire de plus de 35 leaders RH et L&D (Google, LinkedIn, Deutsche Telekom, Deloitte,...) en partenariat avec 20+ écoles de commerce classées (INSEAD, IE, ESADE, UC Berkeley,...).
- Conception et promotion de conférences live et virtuelles connectant les entreprises et les écoles/universités.

Responsable du développement, Global Executive MBA et responsable du campus de Paris

KEDGE Business School, Paris | 2014–2018

- Création et gestion du Centre exécutif de Paris ; direction d'équipe, stratégie, budget et opérations.
- 4 années consécutives de croissance des inscriptions (20+ cadres sup participants/an), générant plus de 1 M€.
- Augmentation de la visibilité de la marque et de la couverture B2B en Île-de-France, contribuant à une augmentation de 40 % des ventes de certificats et de programmes personnalisés.

Responsable marketing et développement

IAE Aix-Marseille Graduate School of Management | 2009–2013

- Gestion du marketing, des admissions et des ventes directes pour les programmes de MBA ; augmentation des inscriptions de 30 % par an.
- Élaboration et exécution de campagnes de communication ciblées et de stratégies de conversion des candidats.
- Mise en œuvre de QS TopApply CRM, améliorant le suivi des prospects et les taux de conversion des candidats.

Director Marketing & Admissions

RSM Erasmus University | 2006–2009

Development Manager & Student Affairs Project Manager

HEC Paris | 2001–2006

FORMATION

- Doctorat en administration des affaires (DBA) – En cours Université LUISS, Rome | 2025–2028
 - Focus : Créativité et entrepreneuriat dans l'éducation
 - Master en conseil en éducation – Paris V – La Sorbonne (2005)
 - Licence en relations internationales – UC Davis, Californie (1992)
Certifications : CELTA | Conception graphique pour le marketing | En cours : IA pour L&D et marketing
-

OUTILS ET LANGUES

CRM et marketing : Salesforce, Hubspot, MS Dynamics, QS TopApply

LMS : Moodle, Canvas | Conception et communication : PowerPoint, Canva, Prezi

Outils d'IA : ChatGPT, Synthesia |

Langues : anglais (langue maternelle), français (courant), espagnol (intermédiaire)