



Offre de poste réf. O18-018

Chargé.e de développement privé & partenariats (H/F)	
Contrat à Durée Déterminée (12 mois)	
Direction de rattachement : Développement	Poste à pourvoir au : 01/04/2018

Présentation de la Fondation

FACE est une Fondation Reconnue d'Utilité Publique depuis 1994. Elle favorise l'engagement social et sociétal des entreprises pour lutter contre toute forme d'exclusion, de discrimination et de pauvreté. Organisée en réseau (143 structures locales et composantes sur 426 lieux d'actions), la Fondation fédère plus de 5 650 entreprises sur le territoire.

Présentation de la Direction (et service, le cas échéant) de rattachement

La Direction du Développement assume différentes fonctions au sein de la Fondation : une mission de veille et de stratégie de développement ; une mission d'ingénierie des nouveaux projets ; une mission d'accompagnement au lancement des projets ; le portage de la dynamique commerciale. Sur ce dernier volet, il s'agit de mobiliser en particulier les entreprises pour contribuer au financement / cofinancement des projets portés par la Fondation, dans le cadre de leur politique de RSE / de mécénat / de Ressources Humaines / de communication.

Présentation du poste

Fonction	Chargé.e de développement privé & partenariats
Responsable hiérarchique	Responsable développement privé & partenariats
Description du poste	<p>Dans le cadre du déploiement de ses activités en France comme à l'international, la Fondation FACE souhaite renforcer son activité « développement privé & partenariats », afin de développer la part de son chiffre d'affaires issue des entreprises, Fondations, institutions privées et de nouvelles techniques de financement (philanthropie, crowdfunding...).</p> <p>Rattaché.e au Responsable du développement Privé & Partenariats, le/la chargé.e de développement Privé & Partenariats aura en charge la recherche des financements nécessaires à la mise en œuvre des activités de la Fondation et de son réseau et en particulier des grands projets nationaux en</p>

	<p>matière d'Emploi et d'Education. Il/elle mobilisera les grandes, petites et moyennes entreprises ainsi que les Fondations et autres institutions privées.</p>
Principales activités	<ul style="list-style-type: none"> - Recenser les cibles potentielles (entreprises, fondations, institutions, grands donateurs) et proposer une stratégie de prospection pour chacune de ces cibles ; - Mettre en œuvre les actions commerciales définies par la Direction du Développement ; - Organiser des campagnes régulières de mailing/phoning en fonction des priorités de développement de la Fondation et sur la base de contacts qualifiés ; - Organiser, préparer et assurer les RDV avec les partenaires potentiels ; - Formaliser, en lien avec les directions du Marketing et de la communication, les supports de communication et de marketing des projets et prestations destinés aux entreprises ; - Mettre en place des outils permettant de suivre les plans d'actions définis (CRM, base de contacts, qualification des prospects, mise en place d'un processus de Key Account Manager) ; - Appuyer les « experts métiers » dans l'élaboration de leurs projets et dans la rédaction des dossiers de demande de financement ; - Suivre la contractualisation avec les entreprises partenaires ; - Appuyer la mise en place de nouvelles techniques de financement (campagne de collecte de la taxe d'apprentissage, crowdfunding, philanthropie,...), et d'opérations de visibilité (salons de l'emploi , tables-rondes, réunions d'information, et autres évènements en lien avec l'activité de FACE) ; - Appuyer les Clubs d'entreprises membres du réseau FACE dans leurs actions de développement.
Contraintes	<p>Déplacements réguliers en Île-de-France et ponctuels sur le territoire national</p>

Profil du candidat

Formation (initiale et continue)	Formation de niveau Bac+5 souhaitable, à dominante commerciale
Expériences (durée et nature)	Expérience de 2 ans minimum dans l'action commerciale et le développement de partenariats ; expérience de 5 à 8 ans minimum dans le cadre d'une formation de niveau Bac+3

Savoirs techniques	Savoirs méthodologiques	Savoirs comportementaux
<p>Bonne culture générale et sensibilité aux questions sociétales et aux thèmes développés par la Fondation ;</p> <p>Capacités rédactionnelles et esprit de synthèse ;</p> <p>Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint), bon usage d'internet et des réseaux sociaux ;</p> <p>La maîtrise d'outils de CRM ainsi qu'une bonne maîtrise de l'anglais (écrit et parlé) serait un plus.</p>	<p>Connaissance des démarches et processus commerciaux B2B "génériques" (phoning, mailing, rendez-vous, suivi régulier...) ;</p> <p>Capacité à échanger avec des interlocuteurs de haut niveau (Directeur.trice.s RSE ; Directeur.trice.s des Ressources Humaines...) ;</p> <p>Tempérament de "développeur", voire d'entrepreneur.</p>	<p>Rigueur, sens de l'organisation, polyvalence et sens de l'initiative ;</p> <p>Sens de l'écoute et capacité de travail en équipe.</p>

Conditions

Type de contrat et statut	Contrat à Durée Déterminée (12 mois) - statut Employé
Début du contrat	1 ^{er} avril 2018
Temps de travail	39 heures par semaine ; 20 jours d'ARTT par an
Rémunération	Entre 2 250 et 2 500 euros brut par mois, suivant expérience
Avantages	Mutuelle de santé cofinancée à 50 % ; tickets restaurant (8,40 euros par jour travaillé dont 60 % pris en charge par l'employeur)
Lieu de travail	Saint-Denis La Plaine (siège de la Fondation)



Pour candidater

Merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation, exclusivement par e-mail, à l'interlocuteur suivant :

Interlocuteur	Arnaud GENNEVOIS
Fonction	Responsable Développement privé - partenariats
Adresse e-mail	rh@fondationface.org
Objet du message	Candidature O18-018 - Chargé.e de développement privé et partenariats

Offre diffusée le : 05/03/2018