



Offre de poste réf. 018-023

Chargé.e de mission Développement privé & Partenariats (H/F)	
Contrat à Durée Déterminée (12 mois)	
Direction de rattachement : Direction du Développement	Poste à pourvoir :
Service de rattachement : Marketing, Mécénat et Développement privé	02/05/2018

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 (100 structures locales et composantes sur 426 sites 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 mission Développement privé & Partenariats
Responsable hiérarchique	Directeur Marketing, Mécénat et Développement privé
Description du poste	Dans le cadre du déploiement de ses activités en France comme à l'international, la FONDATION FACE a engagé en 2016 et 2017 un renforcement de son activité de développement privé, et constitue aujourd'hui un pôle « marketing, mécénat et développement privé » afin de développer la part de son chiffre d'affaire issu des entreprises, fondations, institutions privées.

	<p>Le/la chargé-e de mission « Développement Privé » sera rattaché à la Direction du Développement et placé sous la responsabilité hiérarchique du Directeur du Marketing, du mécénat et du développement privé.</p>
<p>Principales activités</p>	<p>Il/elle aura à charge l'ingénierie commerciale et 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 matière d'Emploi, d'Education et de Culture, ou encore de RSE dans les Territoires. Il/elle mobilisera les grandes entreprises ainsi que les fondations et autres institutions privées.</p> <p>Plus spécifiquement, il/elle aura à charge de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recenser les cibles potentielles (entreprises, fondations, grands donateurs), effectuer un benchmark des thématiques montantes de la RSE, et proposer une stratégie de prospection pour chacune de ces cibles ; - Appuyer la conception d'offres commerciales et les démarches marketing visant à mobiliser les entreprises sur les projets stratégiques de la fondation ; - Formaliser, en lien avec les directions des activités stratégiques et de la communication, les supports de communication des projets et prestations destinés aux entreprises ; - Mettre en œuvre les actions commerciales définies par la direction du Développement et en lien avec les priorités stratégiques de la fondation ; - Organiser des campagnes de mailing/phoning en fonction des priorités identifiées et sur la base de contacts qualifiés ; organiser, préparer et assurer les RDV avec les partenaires potentiels ; - Suivre la contractualisation avec les entreprises partenaires ; - 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) ;

	<ul style="list-style-type: none"> - Appuyer les « experts métiers » dans l'élaboration de leurs projets en co-construction avec les entreprises et dans la rédaction des dossiers de demande de financement ; - Appuyer les efforts de diversification des sources de financements de la fondation (campagne de collecte de la taxe d'apprentissage, philanthropie,...) ; - Appuyer les clubs d'entreprises membres du réseau FACE et fondations abritées par FACE dans leurs actions de développement.
Contraintes	/

Profil du candidat

Formation (initiale et continue)	Formation de niveau Master ou équivalent (école de commerce, Sciences po, parcours universitaire, sciences humaines et sociales...).
Expériences (durée et nature)	Expérience de 2 ans minimum dans l'action commerciale, le marketing et le développement de partenariats.

Savoirs techniques	Savoirs méthodologiques	Savoirs comportementaux
<p>Maitrise du pack Office indispensable</p> <p>Capacités rédactionnelles (yc en anglais) et esprit de synthèse</p> <p>La connaissance d'outils de CRM et de mailing serait un plus</p>	<p>Rigueur et sens de l'organisation dans le suivi des démarches de prospection client</p> <p>Sensibilité aux questions sociales et sociétales et de lutte contre l'exclusion, les discriminations et la pauvreté.</p>	<p>Autonomie et prise d'initiative</p> <p>Qualités relationnelles, esprit d'équipe et capacité à travailler en réseau</p>

Conditions

Type de contrat et statut	Contrat à Durée Déterminée - 12 mois
Début du contrat	02/05/2018
Temps de travail	39 heures par semaine ; 20 jours d'ARTT par an
Rémunération	2 250 euros brut par mois
Avantages	Mutuelle cofinancé à hauteur de 50% par l'employeur; Titres déjeuner (8,40 euros par jour travaillé dont 60 % pris en charge par l'employeur) ; prise en charge du titre transport à hauteur de 50 % 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 Genenvois
Fonction	Directeur Marketing, Mécénat et Développement privé
Adresse e-mail	rh@fondationface.org
Objet du message	Candidature O18-023 – Chargé.e de mission Développement privé & Partenariats

Offre diffusée le : 05/04/2018