



UNE MARQUE D'AVANCE



Communication PUBLIQUE



# Directeur(trice) du développement

Famille métier : Commercial / Développement

En agence

## Définition du métier

Le directeur du développement est en charge du développement et de la coordination du portefeuille de clients de l'agence.

Il propose de nouveaux projets afin d'accroître l'activité de l'agence.

## Missions

Le directeur du développement conçoit les outils et identifie les pistes de ce développement, en toute autonomie.

Il réalise des études de marché afin de connaître les opportunités de croissance de l'activité de l'agence.

Il propose un plan de communication et définit la stratégie commerciale de l'agence.

Il met en place des contrats de partenariats.

Il représente l'agence, notamment en participant à des évènements.

## Domaine et périmètre d'intervention

Rattaché au directeur général, il supervise les commerciaux et le responsable du développement.

Il positionne l'agence sur d'éventuelles compétitions et accompagne le management pour définir la stratégie de développement de l'agence.

## Activités et tâches

---

**Activité 1 :** **Gère la relation client (externe)**

- Tâches :**
- Prospecte les clients potentiels
  - Gère le portefeuille clients et le fidélise
  - Présente l'agence et les prestations de celle-ci
  - Représente l'agence à des évènements
  - Négocie des partenariats
  - Assure le suivi de ces partenariats

**Activité 2 :** **Développe l'activité de l'agence**

- Tâches :**
- Est responsable du budget développement
  - Réalise des études de marché pour découvrir de nouveaux clients et/ou segments
  - Élabore les budgets et mobilise une équipe pour réaliser le projet
  - Aide au lancement d'une nouvelle activité

**Activité 3 :** **Manage ses équipes et assure le suivi des projets**

- Tâches :**
- Réalise une veille stratégique
  - Pilote l'équipe développement
  - Accompagne les équipes sur la stratégie et les recommandations
  - Analyse les résultats de la nouvelle activité ou du projet

## Compétences

### SAVOIRS

Connaissance de :

- l'entreprise
- ses produits / ses métiers
- sa culture / son identité
- son histoire
- son environnement économique, social, politique

Solide culture économique

Bonne connaissance des annonceurs et des investissements publicitaires...

Connaissance en droit des affaires et en matière d'appel d'offres

Connaissance des outils statistique, de médiamétrie et gestion de budget

### SAVOIR-FAIRE

**Compétences requises :**

Savoir mettre en place, animer des réseaux de correspondants et les développer

Être force de proposition et savoir convaincre les prospects

Savoir négocier des partenariats avantageux pour l'agence

Savoir manager différentes équipes

Savoir coordonner plusieurs projets

**Compétences souhaitées :**

Maîtriser l'anglais

### SAVOIR-ÊTRE

Esprit d'initiative

Sens de l'écoute du contact

Ténacité

Vision stratégique

Réactivité