



UNE MARQUE D'AVANCE



Communication PUBLIQUE



synap



Directeur(trice) sponsoring, parrainage ou mécénat

Famille métier : Conseil en communication

Domaine d'intervention : Communication externe
Relations publics

En entreprise/organisation

Définition du métier

Le directeur sponsoring, parrainage ou mécénat renforce le développement des ressources de son organisation en mettant en place des partenariats stratégiques de mécénat ou de parrainage avec des entreprises partenaires.

Il gère et développe les partenariats existants tout en en cherchant de nouveaux. Il contribue donc à l'image institutionnelle en renforçant le rôle social et culturel de l'entreprise.

Missions

Le directeur sponsoring, parrainage ou mécénat cible et identifie les partenaires potentiels. Il sollicite un portefeuille de partenaires, établit et développe des rapports avec des entreprises.

Il trouve les meilleures solutions de partenariats en fonction des clients, négocie et signe des accords de partenariats

Il assure la mise en place des accords et suit leur évolution

Il gère les dossiers d'offres et de demandes de parrainage. Il suit et supervise les événements et leur logistique, les relations avec les médias et assure aussi l'exploitation en termes de relations publics tout en prospectant de nouveaux domaines.

Domaine et périmètre d'intervention

Le directeur sponsoring, parrainage ou mécénat travaille dans des entreprises aux domaines variés. Il est rattaché ou en relation avec la direction marketing et commerciale, la direction technique, la direction de la communication et/ou les services supports.

Activités et tâches

Activité 1 : Définit la stratégie et collecte des fonds auprès d'une cible d'entreprises

- Tâches :
- Définit une stratégie auprès des entreprises cibles en prenant en compte la stratégie globale de développement des ressources
 - Joue un rôle dans la création de l'offre à destination des entreprises
 - Crée l'argumentaire en harmonie avec la stratégie de l'entreprise, définir les contreparties pour l'entreprise mécène ou partenaire, les avantages en termes de visibilité et d'image et en termes fiscaux
 - Définit les moyens à mettre en œuvre pour faciliter l'approche et cultiver la relation avec les entreprises partenaires ou potentiellement partenaires

Activité 2 : Définit la cible de l'entreprise

- Tâches :
- Définit les secteurs d'activité et/ou les types d'entreprises pertinentes à prospector
 - Recherche et centralise l'ensemble des informations sur le marché et les entreprises à prospector
 - Identifie l'interlocuteur dans l'entreprise
 - Recueille l'ensemble des ressources documentaires utiles à l'identification et à la qualification de l'interlocuteur

Activité 3 : Prépare, réalise et analyse les rendez-vous

- Tâches :
- Étudie l'ensemble des informations recueillies et valide leur contenu
 - Élabore une trame pour l'entretien afin de cerner les points essentiels qui doivent être abordés
 - Prépare l'argumentation sur les avantages pour l'entreprise
 - Analyse et synthétise les informations pour proposer les partenariats

Activité 4 : Accompagne et suit la relation avec l'entreprise/le mécène

- Tâches :
- Discute et adapte les éléments du contrat de partenariat
 - Gère ou coordonne la partie administrative et juridique
 - Contrôle et suivre le respect des engagements
 - Répond à toute demande technique concernant les actions de l'organisation
 - Assure un suivi continu des besoins exprimés par les entreprises en entretenant des relations directes avec chacune d'elles
 - Fidélise l'entreprise en élaborant un plan d'actions et un programme de fidélisation sur le long terme

Compétences

SAVOIRS

Bonne connaissance de l'entreprise/de l'organisation

Bonne connaissance du monde de l'entreprise, de ses enjeux et des ressources humaines

SAVOIR-FAIRE

Compétences requises :

Maîtriser les techniques de négociation

Maîtriser les techniques de conduite de l'entretien en face à face avec un public de professionnels

Compétences souhaitées :

Connaissance de la base de données de prospects

Bonne maîtrise de l'anglais

SAVOIR-ÊTRE

Compétences requises :

Esprit d'analyse

Grandes capacités relationnelles et capacités à entretenir un réseau

Qualités d'écoute

Ouverture d'esprit

Force de conviction et de négociation

Réactivité

Disponibilité

Ténacité et persévérance

Rigueur

Compétences souhaitées :

Sens de la gestion

Créativité