



BBN recherche son alternant.e

Chargé.e de développement commercial et partenariats

Vous êtes chargé.e de développer le partenariat (sponsoring et mécénat) avec les entreprises et d'organiser l'activité commerciale et de favoriser l'évolution des offres principalement dans leur direction.

Durée : 2 ans

Préalables :

- état des pratiques existantes ou récentes/établir le mapping des clients/activités

Activités transversales :

- Après une phase de diagnostic, établir un plan d'action évolutif de l'ensemble des actions à mener (point sur nos offres, nos prix...) selon un calendrier prévisionnel
- Organiser un benchmark et un veille régulière des offres/tarifs/pratiques sur le territoire (analyse concurrentielle et stratégique du marché) : identifier les offres qui nous/se démarquent, les marchés en développement...
- Proposer de offres qui démarquent, répondent aux attentes du marché, en vérifier la faisabilité
- Packager des offres et valoriser l'offre existante en direction des entreprises à plusieurs niveaux (partenariats, team building, aide financière à la pratique, avant-vente CE...) en lien avec les acteurs du territoire (Brest'aim...)
- Structurer un reporting régulier permettant d'échanger avec les différentes instances (commissions partenariats et compétition, bureau, salariés...)
- Partager son savoir-faire et éventuellement organiser du transfert de compétences.
- Valorisation les réussites en lien l'alternant.e communication.

- Si possible, contribuer à l'organisation de la prospection pour développer l'accueil des « groupes » et le repérage des appels à projet et marchés publics dans notre champ de compétences
- Etablir une stratégie vis-à-vis des forums des associations et une méthode (formations des bénévoles, inscriptions...)
- Proposer de nouvelles offres

Partenariats :

- Packager les offres/formules possibles
- Faire un état de l'existant et des besoins (individuel, projet par support de compétition, général...)
- Partager une structure des partenariats (partenaires titres, officiels, techniques)
- Proposer une stratégie et une méthode pour coordonner la prospection (qui contacte qui dans quel objectif, organisation des validations...) et en assurer la compilation, la traçabilité, le ré emploi (base de données)
- Organiser une stratégie d'approche des entreprises, avec des objectifs et un calendrier
- Organiser la fidélisation des entreprises dans la durée
- Prospecter une clientèle d'entreprises (principalement)
- Ajuster le dispositif et les offres via des retours d'expérience à organiser (satisfaction clients, retour du club...)
- Proposer des offres de partenariats à des niveaux variés qui permettent aux entreprises du territoire de faire leur promotion.

Posté rattaché à la directrice de BBN

Profil : BAC + 4

Savoir être :

Aisance relationnelle

Sens de l'écoute

Autonomie, rigueur et sens de l'organisation

Proactivité et dynamisme

Savoir-faire :

Aisance rédactionnelle

Maîtrise des techniques de négociation

Maîtrise des outils de bureautique (traitement de texte ou d'image, tableur...), des réseaux sociaux, du web

A l'aise en anglais.

Savoir

Prospection commerciale

Connaissance des dispositifs de mécénats et sponsoring