



L'Institut français du Maroc, Site de Rabat

Recrute

1 chargé(e) de mission prospection et développement des partenariats

Poste en CDI

Date prévisionnelle de recrutement : 1^{er} février 2022

Contexte :

Sous l'autorité de la Directrice déléguée de l'Institut Français du Maroc, Site de Rabat (IFR) et en étroite collaboration avec l'ensemble des services, le/la chargé(e) de mission prospection et développement des partenariats aura pour missions :

Missions :

- 1) Partenariats existants :
 - Etat des lieux, mise à jour et suivi des partenariats existants tous secteurs confondus.
- 2) Prospection et gestion de nouveaux partenariats :
 - Analyse du marché ;
 - Elaboration d'une stratégie de partenariat incluant la prospection pour le développement ;
 - Prise de rendez-vous et présentation de l'offre aux partenaires ;
 - Négociation des accords de partenariats ;
 - Rédaction des conventions de partenariat et suivi leur mise en œuvre ;
 - Rapport régulier auprès de la direction sur les actions mises en place et les retours de partenariats.
- 3) Le démarchage entreprise « Français sur objectifs spécifiques » :
 - Actualisation et suivi de la base de données "prospection" ;
 - Stratégie de prospection ciblée en lien avec le CDL
 - Relance des entreprises clientes et non-clientes contactées.
- 4) Le mécénat / Sponsoring :
 - Identification et constitution d'une base de données mécènes / sponsors selon les secteurs ;
 - Réalisation des dossiers de sponsoring pour certains évènements ponctuels en lien avec les services concernés ;
 - Suivi des contreparties des mécènes/sponsors.

Profil :

Formation :

- Niveau d'études supérieures bac+3/4 en marketing ou en gestion.

Expériences :

- Expérience souhaitée dans le marketing et la gestion de projets

Connaissances techniques

- Parfaite maîtrise du français (parlé, lu, écrit) indispensable, la maîtrise de l'arabe est indispensable ;
- Bonnes connaissances dans le domaine du marketing
- Compétences dans la gestion de projet
- Capacité de management
- Maîtrise des logiciels techniques
- Compétences commerciales
- Maîtrise des techniques de négociation
- Prospection et fidélisation de nouveaux partenaires
- Mise en place de tableaux de bord

Qualités personnelles :

- Très bonnes qualités relationnelles vis-à-vis des partenaires.
- Rigueur et sens de l'organisation/planification.
- Disponibilité, mobilité, goût et aptitude au travail en équipe.

Exigences du poste :

Emploi du temps modulable en fonction des contraintes spécifiques à l'emploi (horaires possibles en soirées et week-end).

Conditions de recrutement :

Date prévisionnelle de recrutement : 1^{er} février 2022

Recrutement en CDI soumis à une période d'essai de 3 mois éventuellement renouvelable une fois.

Rémunération : Niveau 5 échelon 1 soit 12 819.90 dhs brut conformément à la grille des personnels administratifs de l'IFM.

Un dossier complet de candidature (CV + photo, lettre de candidature, extrait du casier judiciaire ou copie du récépissé de demande, copies des diplômes, attestations de travail, copie de la carte nationale d'identité ou de la carte de résidence obligatoire) **est à adresser uniquement par voie électronique, sous référence « IFR CDM PROSPECTION ET DEVELOPPEMENT » pour le 15.01.2022 délai de rigueur obligatoirement aux adresses suivantes :**

D'une part à :

Pôle des ressources humaines : recrutement@ifmaroc.com

et d'autre part :

Institut Français de Rabat : recrutementrabat@ifmaroc.com

Note : Seuls les candidats sélectionnés seront contactés