

RESPONSABLE PARTENARIAT / MECENAT

DESCRIPTIF DE LA FONDATION VAINCRE ALZHEIMER

La Fondation Vaincre Alzheimer a été créée en 2005. Elle est née de la volonté de grands experts scientifiques français, belges, allemands, néerlandais et américains, qui ont décidé de s'unir à travers un réseau international d'associations et de fondations (Fondation Vaincre Alzheimer en France, Fondation Stop Alzheimer en Belgique, Alzheimer Forschung Initiative en Allemagne, Alzheimer Nederland aux Pays-Bas et BrightFocus Foundation aux Etats-Unis), pour répondre aux nombreux besoins de la recherche médicale dans le domaine de la maladie d'Alzheimer et des autres maladies neurocognitives. Ces associations et fondations sont unies à travers un comité scientifique international et des événements communs, mais elles restent indépendantes dans leur mission et leur collecte de fonds.

Forte d'une expertise nationale et internationale, la Fondation développe trois axes stratégiques pour répondre aux enjeux nationaux actuels : prévenir, soigner, guérir.

PREVENIR : En sensibilisant le grand public, les malades et leurs proches aux méthodes de prévention des maladies neurocognitives.

SOIGNER : En améliorant le diagnostic et la prise en soin des malades par le renforcement des liens entre médecine, recherche et patients.

GUERIR : En accélérant l'arrivée de nouveaux traitements, par la promotion et le soutien à la recherche médicale d'excellence au niveau national et international.

La Fondation est financée exclusivement par la générosité du public. Dans le cadre de la croissance de ses ressources, la Fondation organise la mise en œuvre d'une stratégie de développement des partenariats et du mécénat. Appuyée par la directrice générale et les administrateurs, le/la Responsable partenariat et mécénat est chargé(e) de piloter le développement de cette stratégie sous la direction de la Directrice générale.

MISSION

Le/la Responsable partenariat/mécénat a en charge le développement des ressources de la Fondation à travers l'élaboration et la mise en œuvre de partenariats stratégiques de mécénat ou de parrainage avec des entreprises, fondations et organismes partenaires.

Activités principales :

- Définition de la stratégie de collecte de fonds auprès d'une cible d'entreprises/d'organismes
 - En collaboration avec la directrice générale, définir une stratégie partenariat/mécénat en cohérence avec le plan stratégique, le budget annuel, la vision et les projets de la Fondation.
 - En collaboration avec les différents services de la Fondation, identifier les besoins de financement des projets en cours et élaborer/rédiger les outils de prospection (fiches projet, budget, dossier).
 - Créer l'offre à destination des entreprises/organismes (dons, parrainage, prestations de service, partenariat, appel à projets, etc.) et s'impliquer dans le montage des projets.
 - Créer l'argumentaire en cohérence avec la stratégie de l'entreprise/l'organisme, définir les contreparties et les avantages en termes de visibilité, image et en termes fiscaux.

- Assurer une veille sur les évolutions/orientations des entreprises/organismes en matière de mécénat, « benchmarker » le marché.

- Définition de la cible de l'entreprise/de l'organisme

- Définir les secteurs d'activité et les types d'entreprises/organismes pertinents à prospecter en fonction des besoins financiers à couvrir et de la nature des projets à co-financer.

- Recueillir les données utiles à la qualification et à la sollicitation des prospects et identifier l'interlocuteur (alimentation de la Base de données).

- Assurer la veille des Appels à Projets (AAP) proposés par des organismes (fondations entreprises, associations...) et les consigner dans un calendrier pour les anticiper.

- Rédiger, envoyer et suivre les candidatures des AAP et autres demandes de soutien.

- Identifier les projets de la Fondation qui pourraient intéresser l'entreprise/l'organisme.

- Préparer, réaliser les rendez-vous et les analyser

- Préparer les entretiens, démarcher et relancer.

- Si la directrice générale est également présente au rendez-vous, lui préparer l'entretien.

- Réaliser les compte-rendus de rdv, Analyser, synthétiser et consigner les informations en vue du suivi de la prospection et de la fidélisation des mécènes et partenaires

- Accompagner et piloter la relation avec le mécène (entreprise/organisme)

- Préparer les contrats de partenariat, en collaboration avec la comptabilité et le service juridique.

- Gérer la partie administrative des dossiers, préparer les rapports de suivi.

- Contrôler et suivre le respect des engagements réciproques (com, reporting etc.).

- Être le contact privilégié pour entretenir des relations directes et un suivi avec le mécène.

- Fidéliser le mécène en élaborant un plan d'actions sur le long terme, en collaboration avec le service relation donateurs.

Assurer le pilotage et l'évaluation de la stratégie de mécénat (reportings réguliers à la direction générale, tableaux de bord et indicateurs)

PROFIL RECHERCHÉ

Niveau Bac +5 : Ecole de Management/IEP/Sciences Po/ESS

3 à 5 ans d'expérience exigée en OSBL (Organisme Sans But Lucratif)

Excellent relationnel

Force de proposition permanente et pertinente

Autonomie, organisation et rigueur

Esprit d'analyse

Sensible à la cause de santé

Connaissance ou fort intérêt pour le monde économique et le secteur philanthropique

COMPÉTENCES SOUHAITÉES

Compétence rédactionnelle et maîtrise de l'orthographe

Maîtrise du Pack Office ; Connaissance de la Suite Adobe appréciée

Déplacements en France et à l'étranger

RÉMUNÉRATION

Cadre entre 40 K€ et 50 K€.

50% titre de transport/ Mutuelle

Carte titres restaurant