



LA CCI HAUTS-DE-FRANCE RECRUTE

## Chargé de mission partenariats et projets innovants (H/F)

*Etablissements publics ayant à leur tête des chefs d'entreprise élus, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) représentent les intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics. Elles contribuent au développement économique, à l'attractivité et à l'aménagement des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises. La CCI Hauts-de-France fédère le réseau consulaire régional dont les missions sont : connecter les entreprises, développer leur business ; gérer et développer de grands équipements portuaires et aéroportuaires, des écoles et organismes de formation.*

### Etablissement

CCI de Région

### Poste basé/ Localisation

Lille - Déplacements à prévoir

### Poste à pourvoir

Dès que possible

### Type de contrat

CDD 6 mois

### Statut

Cadre - Niveau 6

### Réponse candidature

Avant le 24/04/2022

### Contact RH

Coralie FONTAINE

RRH

c.fontaine@hautsdefrance.cci.fr

### Référence de l'annonce

22\_CCIR\_CFO\_14

## vos missions

**Sous la responsabilité de la Responsable du Pôle Partenariats et Projets innovants vous participez au développement des partenariats publics et privés de la CCI au travers d'une offre de service qui sert à la fois le partenaire, la CCI, les entreprises et les territoires.**

Dans ce cadre, vous êtes chargé de mettre en place les opérations de promotion et de visibilité de nos partenariats et projets innovants, vous mettez en place des événements, pilotez des programmes ambassadeurs ou micro-influenceurs, suivez et développez les résultats des partenariats innovants et contribuez à leur visibilité.

### Vos principales missions

- Marketer et mettre en œuvre l'offre de partenariat et sponsoring
- Packager une offre de partenariats privilégiés pour les entreprises des Hauts-de-France
- Mettre en place de nouveaux services partenariaux
- Suivre les actions opérationnelles
- Réaliser une veille sur les besoins émergents
- Détecter des opportunités d'affaires et développer une vision stratégique "business"
- Concevoir et négocier des solutions "sur mesure" à forte valeur ajoutée
- Participer à la rédaction des Appels à Manifestation d'Intérêt ou Appels A Candidature
- Participer aux commissions
- Développer le portefeuille partenaires
- Participer à des recommandations stratégiques (brainstormings, réflexions stratégiques, budgets...).

## votre profil / vos points forts

- Aisance relationnelle et orale
- Sens de la communication
- Rigueur, gestion des priorités et capacité à rendre compte
- Sens commercial affirmé et culture du résultat
- Goût pour le travail collaboratif, autonomie

