



Responsable de partenariats privés

Mécénat de compétences ou bénévolat

Kodiko contribue à une société plus inclusive en proposant aux entreprises une solution RSE d'engagement des collaborateurs grâce à un programme structuré d'accompagnement des personnes réfugiées.

Par son approche, Kodiko souhaite promouvoir la reconnaissance des personnes réfugiées en tant que professionnelles et montrer qu'elles sont porteuses de talents et de compétences, et une réelle opportunité pour notre pays et nos entreprises.

Kodiko est lauréat du Plan Investissement dans les Compétences (PIC) - IPR (Ministère du Travail) et dans ce cadre accompagné financièrement pour continuer à proposer le programme Kodiko dans 2 nouvelles villes en France, d'ici à 2022. Une nouvelle ville sera ouverte début 2021.

L'association est déjà implantée en Ile de France, à Tours et à Strasbourg. Le programme a rencontré un succès auprès des grandes entreprises françaises partenaires de Kodiko, comme Société Générale, Total, Sanofi, BETC, Club Med, EDF, Manpower et VINCI.

Cette mission de Responsable de partenariats privés est, à différents niveaux, fondamentale pour assurer la pérennisation et le développement des partenariats. Elle s'articule autour de la fidélisation des partenaires existants par des activités d'animation et de la recherche de nouveaux partenaires dans un contexte de développement important.

Missions

Sous la responsabilité de la Présidente, et en appui du Responsable des opérations sur tout le territoire, **le/la responsable partenariats privés contribue à la définition et mise en œuvre de la stratégie partenariale définie par l'association, de la prospection des nouveaux partenaires à l'animation de la relation avec les partenaires existants.** A noter qu'il(elle) collabore avec le responsable des opérations pour la recherche de partenaires pour l'ouverture des nouvelles villes et qu'il(elle) intervient en appui et pilotage des actions de prospection par les responsables territoriaux.

Vous interviendrez sur les missions suivantes :

➤ **Prospection**

- Formaliser la démarche de prospection de nouvelles entreprises (cibles privilégiées)
- Gérer un fichier global de comptes clients et assurer un reporting mensuel
- Réaliser une veille sur l'actualité des fondations et les appels à projet ainsi que les actualités RSE.
- Contribuer à la rédaction des appels à projet et au dépôt des dossiers de candidatures
- Animer à un rythme trimestriel le comité de pilotage des partenariats privés avec tous les contributeurs du sujet.
- Participer aux réunions avec les prospects nationaux basés en IDF et ponctuellement dans les nouveaux territoires.
- En lien avec la présidence et le responsable des opérations, développer des actions pour rendre KODIKO plus visible auprès de réseaux professionnels.

➤ **Suivi des relations partenariales**

- Prendre en charge directement quelques clients dont vous assurerez la relation partenariale
- Animer des ateliers d'intelligence collective pour être dans une démarche de co-création avec l'équipe opérationnelle sur des nouveaux formats d'offres entreprise et rechercher du support en bénévolat / mécénat si nécessaire.
- Veiller au respect de l'application des conventions et des obligations de chaque partie
- Suivi budgétaire en lien avec la chargée financière

➤ **Organisation d'évènements et animation du Club des entreprises**

En collaboration avec la chargée de la Communication, le responsable des opérations et la présidente, vous contribuez à la réflexion et à l'élaboration d'actions évènementielles en direction des entreprises et prospects :

- Animer le Club des entreprises réunissant l'ensemble des partenaires, privés et publics, quelle que soit leur contribution, en proposant des rencontres bi annuelles privilégiées.
- Participer à la réflexion, la conception et l'organisation d'évènements pour les partenaires privés ou évènements de prospection
- Veiller à impliquer les partenaires au maximum dans les ateliers d'intelligence collective de Kodiko

Profil du (de la) candidat(e)

- Expérience souhaitée en développement et animation de partenariats ou gestion de grands comptes clients
- Sens de l'entrepreneuriat et une réelle capacité de négociation
- Sens aigu de l'organisation, grande facilité de synthèse et d'écriture

- Aisance relationnelle, sens de l'écoute, assertivité, force de propositions
- Intéressé(e) par l'interculturel et la problématique réfugiée, l'innovation sociale et les thématiques RSE.

Conditions

Durée de la mission : mission de 12 mois minimum , à partir de janvier 2021

Disponibilité : au minimum mi-temps, temps plein si possible

Mission basée à Paris 12ème (Porte de Bercy) / la mission sera également réalisée en partie en télétravail.

Offre de mécénat ou bénévolat, attestation fiscale à la demande

Merci d'envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) à l'adresse recrutement@kodiko.fr

Pour mieux nous connaître, retrouvez nous sur :

Internet : www.kodiko.fr

Twitter : <https://twitter.com/KodikoFr>

Facebook : <https://www.facebook.com/kodikoFr/>