

FICHE DE POSTE SAFE CLUSTER

Intitulé du poste : Coordinateur réseau / business

Lieu d'exercice : Aix en Provence et autres lieux nécessaires à la bonne réalisation des activités

Positionnement dans l'organisation : Services « Réseau, Animation et Communication » et « Business et Innovation »

Poste rattaché au : Responsable du Service « Réseau, Animation et Communication »

Salaire : à définir en fonction de l'expérience (Minimum de 5 ans d'expérience)

Le statut ou la classification du poste : Temps plein

Deadline candidature : 30 juin 2020 / Prise de fonction : Au plus tôt

SAFE CLUSTER

A propos :

SAFE Cluster est le pôle de compétitivité français positionné sur les filières aérospatiale, prévention des risques, sécurité sûreté et défense. Fort de ses implantations en Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur et Auvergne Rhône-Alpes, il anime un réseau de 450 acteurs (PME, ETI, Grandes Groupes, Centres de recherche et de formation, utilisateurs finaux) qui comprend plus de 60% d'entreprises et a produit plus de 600 M€ de projets.

SAFE Cluster est un des 3 pôles de la filière nationale aéronautique et spatiale.

SAFE est également un contributeur actif des travaux du CSF Industries de Sécurité, filière industrielle de sécurité qui a été mise en place par le Premier Ministre pour identifier les enjeux clés de la filière et les engagements réciproques de l'Etat et des industriels afin de mettre en œuvre des propositions concrètes.

SAFE participe aux travaux menés en coopération avec le Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire. Il est membre du réseau des Pôles européens de Sécurité et collabore aux programmes de recherche et développement de la Commission Européenne.

Architecture du poste

Missions principales :

Le poste s'articulera autour de deux axes majeurs :

- Chargé de l'offre de service business à destination des adhérents
- Chargé du suivi et de la fidélisation du réseau SAFE

Missions et tâches du poste :

Chargé de l'activité développement des accompagnements individuels des entreprises (en lien avec le service Business & Innovation)

Le pôle Safe accompagne ses adhérents sur tous les leviers nécessaires à la croissance des entreprises (Stratégie, innovation, propriété intellectuelle, business plan, certification et qualification, emploi et formation, numérisation, ...). Pour cela, il se doit de développer une offre de services adaptée aux besoins des adhérents et de la commercialiser.

Le profil attendu devra être en mesure de développer une offre de service adapté aux PME/TPE/Start-up et entreprises en création et de la commercialiser auprès des adhérents en lien avec l'ensemble de l'équipe.

La personne sera en charge du développement, de la commercialisation et du suivi des offres de service du pôle en coordination avec les activités des différents services.

- En charge du développement et de la coordination des accompagnements des entreprises adhérentes du pôle sur le volet « business »
- Construction et suivi d'une base « expert » permettant la mise en œuvre d'accompagnements « business » individualisés (réalisation, gestion et suivi des appels d'offres)
- Consolidation des connaissances adhérents par la réalisation de diagnostic ciblés et mise à jour de la base « adhérent »
- Commercialisation de l'offre de service SAFE
- Suivi et reporting de l'activité d'accompagnement

Chargé de l'activité suivi et gestion du réseau SAFE

Le pôle SAFE anime un réseau de prêt de 450 acteurs, le profil attendu devra être en mesure d'assurer la satisfaction et la pérennité de ce dernier.

La personne sera en charge de construire et suivre une base de prospection en cohésion avec les domaines d'activité du pôle, assurer la transformation prospect/ adhérent et suivre les besoins du réseau afin de favoriser sa fidélisation.

- En charge de la base « prospects » :
 - Mise en œuvre et conseil dans l'optimisation du processus de suivi des prospects (Etude, Analyse, Alerte) – En lien avec N+1
 - Suivi de la pertinence et de la bonne préparation des supports de prospection (Mail, site Web, outils de prospection ...)
 - Constitution, gestion et suivi d'une base de donnée « prospect »
- Transformation Prospect/Adhérent :
 - Promotion interne et externe des admissions nouveaux adhérents
 - Interlocuteur privilégié des prospects & adhérents
 - Suivi de la bonne réception et du traitement des candidatures prospects
 - Consolidation des connaissances prospects pour présentation et intégration au réseau SAFE (contact téléphonique – interface privilégié prospect/SAFE)
 - Suivi de la bonne gestion administrative de la demande d'adhésion (présentation BE, enregistrement CRM, ...)
- Accompagnement, suivi et fidélisation du réseau SAFE :
 - Mise en œuvre et conseil dans l'optimisation de la stratégie d'animation du réseau – En lien avec le N+1
 - Contacts adhérents périodiques pour suivi et monitoring du réseau
 - En charge de la fidélisation du réseau :
 - Analyse du besoin adhérent et conseil dans l'optimisation des services proposés (en lien avec le service Business et Innovation)
 - Suivi du bon renouvellement des adhésions
 - Gestion technique du réseau :
 - Elaboration et suivi des moyens de mesures liés aux adhérents (nombre, typologie, activité ...)
 - Analyse des indicateurs prospects / adhérents nécessaire à la réalisation des objectifs du pôle

Le champ des relations du poste :

- Coordination régulière avec le Responsable & les membres du service « Animation & Communication »
- Coordination régulière avec le Responsable & les membres du service « Business & Innovation »
- Coordinations avec les équipes du pôle
- Echange avec des représentants extérieurs (adhérents, partenaires, prestataires, ...)

Les difficultés, spécificité et les contraintes du poste :

- Adaptation aux contraintes de temps et de moyens
- Anticipation et tenue des échéances
- Respect du budget et objectifs d'autofinancement
- Commercialisation des offres de service
- Coordination des accompagnements
- Rentabilité des activités
- Permis B



Les exigences du poste

Connaissances et compétences :

- Connaissance dans le développement et l'innovation des entreprises
- Compétence dans le développement des start-up et jeunes entreprises
- Connaissance et compétence pour la vente et le business développement
- Capacité à intégrer les processus du pôle : Achat/ventes – Gestion prospects /adhérents
- Compétences organisationnelles et de gestion de projets (budget, engagements, et coordination prestataires)
- Aisance rédactionnelle et esprit de synthèse (français / anglais)
- Capacité à intégrer les obligations statutaires du pôle (statut, Règlement intérieur, charte d'adhérent ...)
- Maîtrise des logiciels de bureautique et autres outils SI du pôle (word, excel, ppt, CRM)

Savoir être :

- Autonomie & sens de l'initiative
- Capacité à vendre & négocier
- Rigueur et compétences organisationnelles
- Capacité de travail en équipe
- Réactivité & sens pratique
- Respect de la confidentialité
- Esprit de synthèse
- Bon relationnel et aisance orale

Contacts SAFE Cluster :

Elvira CASPERS : Elvira.caspers@safeccluster.com / 06 17 29 83 07

Magali Viviani : Magali.viviani@safeccluster.com / 06 17 29 82 99

