

Responsable de projets Export – F/H - CDI

Universcience, établissement public de l'Etat à caractère industriel et commercial dont la mission est de diffuser la culture scientifique et technique auprès du grand public, comprend deux sites situés à Paris : le Palais de la découverte dans le 8ème arrondissement et la Cité des sciences et de l'industrie dans le 19ème arrondissement.

Environnement :

La direction des expositions a pour mission de produire et d'exploiter une offre complète, renouvelée et de qualité d'expositions scientifiques et culturelles, temporaires, permanentes et itinérantes et de spectacle de Planétarium. Elle contribue activement au développement des ressources propres par le biais d'une offre muséographique et d'une offre d'ingénierie hors les murs.

Au sein de la direction des expositions et sous l'autorité hiérarchique de la cheffe du département « Offres muséologiques hors les murs », vous êtes en charge de piloter des projets commerciaux visant à valoriser et diffuser les produits, services et le savoir-faire de l'Etablissement en France et à l'étranger, dans un objectif d'augmenter ses ressources propres.

De par votre réseau et votre connaissance approfondie d'une zone géographique ou d'un marché, vous êtes l'interlocuteur-riche privilégié-e et, permettez la levée et la mise en œuvre de projets d'envergure.

Dans ce cadre, les activités prises en charge seront les suivantes :

- gérer un portefeuille de projets d'itinérance et d'ingénierie culturelle au quotidien et faire vivre ce portefeuille ;
- entretenir et fidéliser un réseau relationnel de clients, fertiliser les partenariats existants en développant les actions et/ou les marchés auprès d'eux ;
- concevoir et produire des propositions d'offres et des devis, négocier avec le client les offres financières, techniques et contractualiser l'affaire en cohérence avec la politique commerciale et en assurant une rentabilité des offres remises ;
- construire votre démarche projet en l'adaptant à la nature de l'opération négociée et piloter l'ensemble du projet dans toutes ses phases opérationnelles en s'assurant du maintien de sa rentabilité (assurer la relation client, formaliser les rendus des prestations au client, effectuer le suivi de contrat en interne en lien avec la hiérarchie, élaborer le budget et assurer la tenue des résultats financiers, assurer un reporting régulier de l'avancement du projet à sa responsable, puis évaluer l'ensemble du projet après sa mise en œuvre) ;
- réaliser des études de faisabilité pour des projets dans toutes ses dimensions : contexte, contenus, messages, publics visés, méthodologie, moyens à mobiliser, organisation des tâches et évaluation des temps passés, procédures à prévoir, budget prévisionnel de coût de revient et planning ;

- constituer et rédiger le(s) dossier(s) d'offre(s)/consultation(s) dans le cas d'une opération de conception/réalisation d'un espace muséographique (programme, prestations, organisation, phasages et interfaçages avec les intervenant-e-s du client, partis-pris muséographiques, coûts et conditions financières, planning) ;
- constituer et organiser l'équipe-projet en coordination avec les responsables internes concerné-e-s et/ou par procédures de contractualisation avec des intervenant-e-s externes ;
- contribuer à la rédaction, en lien avec le service juridique de l'établissement, des contrats, marchés et autres documents d'ordre juridique relatifs aux opérations confiées ;
- participer à des opérations de prospection commerciale (colloques, rencontres professionnelles, évènements, salons, opérations de relations publiques...) ;
- piloter le projet et coordonner l'ensemble des interventions des différents prestataires internes et les interventions des partenaires extérieurs impliqués, notamment dans les opérations d'itinérance.

De **formation** Bac+5 (Master Universitaire, école de commerce / ingénieur), vous justifiez d'une **expérience professionnelle** de quelques années en développement, en conduite de projets et en prospection commerciale dans le secteur des loisirs, de la culture et/ou de l'ingénierie touristique et maîtrisez plus particulièrement les **compétences suivantes** :

- excellentes capacités d'analyse et très bon sens de l'organisation ;
- très bon sens de la négociation ;
- qualités d'écoute ;
- capacité à cerner les besoins du client ;
- excellent relationnel ;
- expertise dans le pilotage des ventes complexes en cycle long dans des environnements divers.
- pratique courante de l'anglais professionnel et d'une autre langue.

Une expérience de 2 ans minimum dans des bureaux d'études, établissements ou structures équivalentes dans la production d'évènements ou dans le domaine de l'ingénierie culturelle serait un plus de même qu'une expérience en traitement des réponses à des appels d'offres dans des environnements internationaux est appréciée.

Conditions de travail

Date de prise de poste : 01/10/2018

Type de contrat : CDI ou poste en détachement ou en disponibilité pour une-e fonctionnaire

Temps de travail : temps plein (déplacements à prévoir en France et à l'étranger).

universcience

Salaire annuel brut : entre 41 K€ et 48 K€ selon expérience

Annonce publiée le 14 juin 2018

Date limite de réception des candidatures : 12 juillet 2018

Merci d'adresser votre candidature en précisant le poste visé sous la référence

<https://universcience.mua.hrdepartment.com/hr/ats/Posting/view/299>

(lettre de motivation et CV) par mail à l'adresse suivante : recrutement@universcience.fr