

L'Orchestre Philharmonique Royal de Liège, créé en 1960 et financé majoritairement par la Fédération Wallonie Bruxelles, est le seul orchestre symphonique professionnel de la Belgique francophone (125 permanents, dont 97 musiciens). Avec son directeur musical Gergely Madaras, il bénéficie d'un rayonnement national et international incontestable et occupe une place de choix parmi les orchestres européens.

Il gère depuis 2000 l'une des plus belles salles de concert d'Europe classée : la Salle Philharmonique de Liège inaugurée en 1887 avec une capacité de 1.129 places.

Avec plus de 160 représentations par an dont les $\frac{3}{4}$ à la Salle Philharmonique, l'OPRL touche près de 90 000 spectateurs à Liège et en déplacement, bénéficiant ces dernières années d'une dynamique de fréquentation très positive.

Il entretient depuis des années des relations avec les entreprises, notamment à travers son club partenaire et souhaite les développer et accroître les ressources privées de la structure.

Dans ce cadre et grâce à la confiance renouvelée de la FWB pour les années 2024-2028,

L'OPRL crée un poste de RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F) à temps plein à durée indéterminée

Sous l'autorité de la directrice générale et en lien étroit avec le secrétaire général, le responsable commercial (H/F) a pour mission essentielle de développer significativement les financements privés de l'OPRL (hors tax shelter) avec un focus principal sur les recettes provenant d'entreprises locales ou nationale ou de grands donateurs, et ce dans trois directions :

- le mécénat et la philanthropie,
- la location commerciale d'espaces ou la vente de prestations artistiques et
- le partenariat commercial / sponsoring.

Les missions du poste comprennent l'établissement de la stratégie de prospection, la réalisation de campagnes de prospection et la définition des actions événementielles, la signature des contrats et le suivi des clients, dans le respect de l'activité principale de l'OPRL, de ses valeurs, de son image et de ses contraintes de planning.

Le poste a vocation à s'autofinancer à horizon 2 ans, condition de sa pérennité. Dans ce cadre, un bilan sera effectué au bout de 9 mois puis de 18 mois.

MISSIONS DETAILLEES

Définition de la stratégie de recherche de financement

À partir des objectifs fixés avec la direction, proposition d'une stratégie et d'un plan d'action pour atteindre ces objectifs :

- Sur le mécénat d'entreprises et de grands donateurs
- Sur la commercialisation d'espaces ou de prestations

- Sur les partenariats commerciaux

Développement des ressources et mise en œuvre des campagnes de prospection

- Cibler les prospects
- Définir et mettre en place des actions de prospection et de fidélisation
- Répondre aux appels à projets
- Organiser et animer des rendez-vous de prospection
- Négocier les dons et contrats
- Formaliser les accords par des contrats avec les entreprises

Suivi des relations avec les entreprises, partenaires et mécènes et développement d'événements

- Fidéliser les clients, mécènes, partenaires existants, en entretenant des relations personnalisées
- Superviser le bon déroulement des prestations vendues ou des contreparties en mécénat ou en partenariat
- Organiser et coordonner les événements dédiés aux mécènes et clients (spectacles, rencontres, etc.) : en lien avec les différents services opérationnels de l'OPRL et le responsable de l'accueil.

Structuration des outils

- Mettre en place des outils de prospection et de suivi de la base de données
- Structurer les offres commerciales / packages
- Définir les supports de communication nécessaires
 - Établissement des besoins et du contenu
 - Supervision de leur réalisation par les services internes et externes
 - Création de présentations orales et écrites pour les médias ou à l'occasion de toute opportunité de rencontres d'entreprises
 - Création de contenu pour les réseaux sociaux

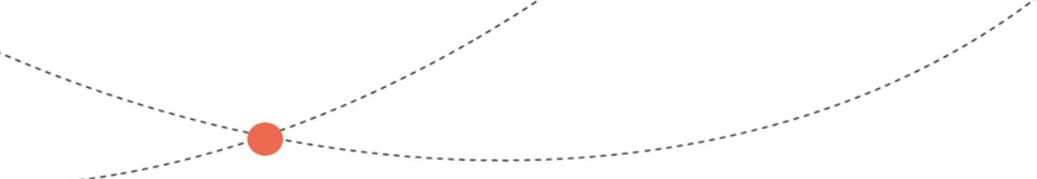
Veille sur le secteur et développement de l'inscription de l'OPRL dans les réseaux d'entreprises

- Assurer une veille sur le secteur des entreprises et de la philanthropie
- Participer aux réseaux économiques et aux événements susceptibles de nourrir cette veille et le réseau
- Développer le réseau et l'inscription de l'OPRL dans les réseaux d'entrepreneurs liégeois et belges

Evaluation des campagnes

- Reporter régulier sur les actions en cours
- Etablir et suivre les budgets en lien avec le service financier
- Rédiger des notes et des documents internes
- Rédiger des bilans d'activité
- Evaluer la stratégie et les campagnes recherche de financements

REMUNERATION



Niveau A5 (grille OPRL)

Rémunération selon profil et expérience sur la base A5 de la grille de minima OPRL

L'OPRL est régi par les règles édictées par la Commission paritaire 304 et par un règlement de travail propre à la structure.

PROFIL

Formation et expérience

Niveau Bachelier minimum (master apprécié) en commerce, marketing, management ou administration des affaires. Une spécialisation dans le fundraising serait appréciée.

Expérience réussie dans une fonction similaire, avec résultats à l'appui.

Connaissance du milieu culturel ou intérêt marqué pour ce dernier

Maîtrise de l'anglais indispensable

Maîtrise du néerlandais appréciée

Permis de conduire indispensable

Compétences requises

Appétence commerciale éprouvée

Connaissance du monde de l'entreprise

Excellentes compétences organisationnelles et de gestion de projet.

Capacité à développer une vision stratégique et à mettre en œuvre des plans concrets

Maîtrise des outils de suivi de bases de données

Savoir-être

Excellent relationnel

Rigueur

Autonomie

Curiosité

Adaptabilité

Aptitude au travail en équipe

CANDIDATURE

CV, lettre de motivation et prétentions salariales à adresser d'ici le 31 août 2024 à :

sabine.beckers@opr.be

Les candidatures présélectionnées auront 10 jours pour envoyer un document de 4000 signes maximum (espaces non compris) précisant la stratégie à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs du poste et les cibles de prospection prioritaires.

Les entretiens auront lieu le 20 septembre 2024