

Chargé des partenariats & relations publiques



1. Présentation du rôle

Le Chargé de partenariats et relations publiques est la personne responsable de développer, entretenir et renforcer les relations stratégiques entre The Growth Lab et son environnement externe.

Son rôle consiste à identifier des partenaires pertinents, créer des opportunités de collaboration, représenter l'écosystème auprès des institutions, entreprises, organisations, médias, leaders, intervenants et potentiels sponsors, afin de contribuer à la crédibilité, à la visibilité et au développement de The Growth Lab.

Il agit comme un pont stratégique entre The Growth Lab et les acteurs externes capables d'apporter des ressources, de la visibilité, des opportunités ou un accompagnement aux membres de la communauté.

2. Mission principale

Sa mission principale est de :

Développer des relations stratégiques, institutionnelles et professionnelles permettant à The Growth Lab d'accéder à des partenariats, des ressources, des opportunités, des intervenants, des soutiens financiers et une meilleure visibilité publique.

3. Responsabilités principales

Le Chargé de partenariats et relations publiques aura pour responsabilités de :

A. Développement des partenariats

- Identifier des entreprises, organisations, institutions, écoles, universités, ONG, incubateurs, médias et leaders pouvant collaborer avec The Growth Lab.
- Proposer des pistes de partenariat adaptées aux objectifs de l'écosystème.
- Participer à la préparation des dossiers de partenariat et de sponsoring.
- Contacter les potentiels partenaires et assurer le premier niveau d'échange.
- Suivre les discussions jusqu'à la formalisation des collaborations.
- Maintenir une base de données claire des partenaires contactés, intéressés, engagés ou à relancer.

B. Relations publiques

- Représenter The Growth Lab auprès des acteurs externes lors de rencontres, événements, échanges ou réunions.
- Contribuer à renforcer l'image professionnelle, crédible et premium de l'écosystème.
- Faciliter les connexions avec des intervenants, mentors, coaches, experts et invités.
- Aider à positionner The Growth Lab comme un écosystème sérieux, structuré et orienté impact.
- Participer à la création de relations avec les médias, plateformes, pages professionnelles et communautés partenaires.

C. Recherche d'opportunités

- Identifier des opportunités utiles pour les membres : bourses, fellowships, formations, événements, concours, financements, programmes internationaux, stages ou collaborations.
- Identifier des opportunités utiles pour les membres : bourses, fellowships, formations, événements, concours, financements, programmes internationaux, stages ou collaborations.
- Faciliter l'accès à certains réseaux professionnels ou institutionnels.
- Contribuer à connecter les membres aux bonnes ressources selon leur profil et leur ambition.

D. Soutien aux événements et programmes

- Rechercher des partenaires pour accompagner les événements physiques et en ligne.
- Faciliter la venue d'intervenants, sponsors ou invités.
- Négocier certains appuis : salle, logistique, visibilité, dotations, accompagnement, financement ou matériel.
- Participer à la mobilisation externe autour des grands programmes de The Growth Lab.
- Assurer le suivi relationnel après les événements.

4. Activités concrètes

De manière pratique, le Chargé de partenariats et relations publiques pourra :

- Élaborer une liste mensuelle de partenaires potentiels.
- Envoyer des messages de prise de contact professionnels.
- Organiser des rendez-vous ou appels exploratoires.
- Préparer des notes de suivi après chaque échange.
- Participer à la conception des offres de partenariat.
- Proposer des collaborations stratégiques.
- Identifier des événements où The Growth Lab devrait être présent.
- Aider à inviter des personnalités, coaches, entrepreneurs, experts ou représentants d'organisations.
- Créer un tableau de suivi des partenariats.
- Produire un rapport mensuel simple sur les contacts, avancées et opportunités obtenues.

5. Comment il travaillera

Le Chargé de partenariats et relations publiques travaillera en collaboration directe avec :

- Les cofondateurs de The Growth Lab ;
- L'équipe administrative ;
- L'équipe communication ;
- Les responsables de programmes ;
- Les coaches et intervenants ;
- Les partenaires externes.

Il devra fonctionner avec une approche structurée :

| Élément | Fonctionnement |
|-------------------------|--|
| Réunion de coordination | 1 fois par semaine ou selon les besoins |
| Rapport de suivi | Mensuel ou après chaque action importante |
| Outils de travail | WhatsApp, Google Drive, Google Sheets, email, LinkedIn |
| Suivi des partenaires | Tableau de prospection et de relance |
| Validation | Les propositions officielles sont validées par les cofondateurs avant engagement |

6. Profil recherché

Le profil idéal doit avoir :

- Une bonne capacité relationnelle ;
- Une communication professionnelle ;
- Une bonne présentation personnelle ;
- Le sens de la diplomatie ;
- Une bonne compréhension des enjeux de croissance, d'employabilité, d'opportunités et d'impact ;
- Une bonne maîtrise du français écrit et oral ;
- Une capacité à utiliser LinkedIn, email et les outils numériques de base.

7. Opportunités pour la personne

Ce rôle offre plusieurs opportunités importantes :

A. Développement du réseau

La personne aura l'opportunité de rencontrer et d'échanger avec :

- Des entrepreneurs ;
- Des responsables d'organisations ;
- Des institutions ;
- Des coaches ;
- Des experts ;
- Des médias ;
- Des acteurs de l'écosystème professionnel, éducatif et entrepreneurial.

B. Renforcement de son positionnement

Ce rôle lui permettra de développer une image professionnelle forte dans les domaines suivants :

- Relations publiques ;
- Développement de partenariats ;
- Communication institutionnelle ;
- Networking stratégique ;
- Gestion d'écosystème ;
- Développement communautaire ;
- Leadership d'impact.

C. Expérience valorisable

L'expérience pourra être valorisée dans :

- Son CV ;
- Son profil LinkedIn ;
- Ses candidatures professionnelles ;
- Ses opportunités internationales ;
- Ses projets personnels ;
- Ses futures collaborations

D. Accès prioritaire aux opportunités

La personne pourra bénéficier d'un accès prioritaire à certaines opportunités identifiées par The Growth Lab, notamment :

- Programmes de formation ;
- Événements professionnels ;
- Opportunités de networking ;
- Programmes internationaux ;
- Mentorat ;
- Rencontres avec des experts ;
- Collaborations stratégiques.

8. Avantages liés au rôle

Le Chargé de partenariats et relations publiques pourra bénéficier de :

- > Une reconnaissance officielle dans l'équipe de The Growth Lab ;
- > Une attestation ou lettre de recommandation selon son niveau d'engagement ;
- > Une visibilité sur les supports officiels lorsque cela est pertinent ;
- > Une participation prioritaire à certains événements ;
- > Un accès à certaines rencontres stratégiques ;
- > Une expérience réelle dans la construction d'un écosystème international ;
- > La possibilité de développer son propre réseau professionnel ;
- > La possibilité d'être associé à des projets à forte valeur d'impact.

9. Indemnités et conditions financières

Dans un premier temps, ce rôle peut être envisagé comme une collaboration stratégique évolutive, basée sur l'engagement, la contribution et les résultats.

Les indemnités peuvent être structurées de manière progressive :

A. Indemnité de transport et communication

Une indemnité peut être prévue pour couvrir :

- > Les déplacements liés aux rencontres officielles ;
- > Les appels professionnels ;
- > La connexion internet ;
- > Les frais de communication avec les partenaires

B. Indemnité par mission

Pour certaines missions spécifiques, une indemnité ponctuelle peut être accordée, notamment pour :

- > Une représentation officielle ;
- > Une négociation importante ;
- > Une mission externe ;
- > Un événement majeur ;
- > Une mobilisation de partenaires.

C. Prime de performance

Une prime peut être envisagée lorsque la personne contribue concrètement à obtenir :

- Un sponsoring financier ;
- Un partenariat institutionnel ;
- Un appui logistique ;
- Une salle gratuite ou sponsorisée ;
- Des intervenants de qualité ;
- Des opportunités concrètes pour les membres ;
- Une collaboration stratégique utile à The Growth Lab.

D. Évolution possible

À mesure que The Growth Lab se structure et génère davantage de ressources, ce rôle pourra évoluer vers :

- Un poste indemnisé régulièrement ;
- Un poste de responsable des partenariats ;
- Une fonction de direction des relations institutionnelles ;
- Une collaboration plus formelle selon les résultats obtenus.