# E1411
# CHARGÉ / CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT DU PATRIMOINE PUBLICITAIRE

## Autres emplois décrits

- Responsable du développement et du patrimoine publicitaire

## Définition

Le Chargé de développement du patrimoine publicitaire met en œuvre et déploie une politique patrimoniale d'emplacements d'affichage, à l'échelle régionale ou nationale.

- Identifie et analyse les opportunités de marché pour les espaces publicitaires
- Négocie, contractualise et suit les baux, en supervisant le suivi administratif
- Développe des partenariats avec des bailleurs publics et privés
- Suit et évalue la performance des espaces publicitaires acquis et optimisés
- Coordonne et supervise les équipes qui participent à la réalisation d'une campagne d'affichage

## Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2. Une première expérience en tant que commercial ou commercial patrimoine est recommandée.

**Certifications et diplômes :**

- DUT information-communication option publicité

## Compétences

### Savoir-faire

#### Savoir-faire principaux

##### Développement économique

- Réaliser une étude de marché, évaluer le potentiel d'un produit ou service
- Répondre à un appel d'offres
- Identifier, conquérir, fidéliser des clients à potentiel patrimonial afin de réaliser ses objectifs
- Développer des stratégies de monétisation pour les espaces publicitaires

### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Traiter les données de performance des campagnes

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Réaliser une étude patrimoniale
- Assurer la conformité des pratiques avec les réglementations en vigueur

### Management, Social, Soin

- Planifier et organiser l'activité du personnel relevant de sa responsabilité

## Savoir-faire secondaires

### Développement économique

- Conseiller une organisation, une structure sur une stratégie de développement commerciale
- Mettre en œuvre des stratégies de surveillance du marché
- Analyser les tendances du marché publicitaire
- Agir face à des changements soudains dans les demandes du marché
- Surveiller et ajuster les prix en fonction de la concurrence et de la demande
- Argumenter pour défendre les tarifs et les placements
- Communiquer efficacement les propositions de valeur
- Optimiser l'utilisation des espaces publicitaires disponibles
- Analyser et identifier des tendances, des préférences de consommation
- Analyser le retour sur investissement des campagnes publicitaires
- Développer des partenariats avec des institutions
- Développer son portefeuille d'emplacements d'affichage en appliquant la démarche commerciale de sa direction
- Développer des stratégies de marketing digital — Transition numérique
- Gérer les attentes des clients et des parties prenantes

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Assurer une présentation orale et écrite de son activité devant un client, des collaborateurs, son équipe afin de susciter l'adhésion
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects
- Maintenir une veille informationnelle continue
- Se tenir informé des évolutions technologiques et des nouvelles tendances dans son domaine d'activité

### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des logiciels de gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Elaborer une stratégie d'achat, optimiser la procédure d'achat
- Négocier un contrat

### Management, Social, Soin

- Intégrer les retours d'expérience dans les pratiques
- Coordonner les équipes de développement ou de production pour respecter les délais
- Renforcer la collaboration interdépartementale

## Savoir-être professionnels

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Faire preuve de réactivité

## Savoirs

### Domaines d'expertise

- Analyse de données de marché
- Maitrise des différents formats publicitaires — Transition numérique
- Stratégies de développement commercial
- Prospection commerciale

### Produits, outils et matières

- Connaissance des logiciels CRM — Transition numérique

### Techniques professionnelles

- Techniques de vente B2B
- Techniques de négociation tarifaire
- Techniques d'entretien des dispositifs d'affichage

### Normes et procédés

- Connaissance des régulations publicitaires
- Ethique en publicité — Transition numérique

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

# Contextes de travail

## Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- Travail en mode projet

## Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail en journée
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
- Salarié secteur public

## Types de structures

- Collectivités territoriales
- Entreprises de médias
- Entreprises et milieux professionnels

# Secteurs d'activité

- Communication et marketing

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail