

# 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 réglementaire des campagnes

## Management, Social, Soins

- 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
- Gérer les attentes des clients et des parties prenantes
- 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

### 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

## Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Se tenir informé des évolutions technologiques et des nouvelles tendances dans son domaine d'activité

## Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Elaborer, suivre et piloter un budget
- Elaborer une stratégie d'achat, optimiser la procédure d'achat
- Utiliser les outils de gestion et de la relation client
- Négocier des contrats avec des annonceurs et des agences

Transition numérique

## Management, Social, Soins

- Intégrer les retours d'expérience dans les pratiques
- Coordonner les équipes 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
- Connaissance des différents formats publicitaires
- Stratégies de développement commercial
- Prospection commerciale

Transition numérique

### Produits, outils et matières

- Connaissance des logiciels CRM

Transition numérique

### Techniques professionnelles

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

Transition numérique

### Normes et procédés

- Connaissance des réglementations publicitaires
- Ethique en publicité

Transition numérique

## 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