

CREDOFUNDING EN QUELQUES MOTS ...

Credofunding est une équipe d'experts en financement qui accompagne les porteurs de projets de la communauté chrétienne dans leurs levées de fonds (en dons et/ou en investissements). Depuis 2014, nous avons accompagné plus de 1.200 projets de toutes tailles et levé près de 40 M€. Notre promesse : rassembler les fonds nécessaires à la réalisation des projets.

Au sein de CredoFunding, l'équipe conseil est composée de consultants qui accompagnent les porteurs de projet dans leur stratégie mécénat, grands donateurs et subventions, de sa conception à l'encaissement des fonds (Campagnes de > 200 K€ à 20 M€).

VOTRE MISSION DE CONSULTANT EN FUNDRAISING

Vous **accompagnez nos porteurs de projet pour structurer leur démarche de collecte, vous les accompagnez de manière opérationnelle à atteindre l'objectif financier.** Vous pouvez compter sur l'expertise des autres membres de l'équipe sur la partie financière et la communication. Le poste comprend une forte dimension commerciale.

- **La prospection de nouveaux clients**, identifier, approcher, rencontrer, échanger, préparer et envoyer des propositions, les suivre jusqu'à la signature de la mission.
- **La production des missions**, de A à Z, incluant la réalisation d'ateliers auprès du porteur de projet, la production des livrables, la recherche de fonds ainsi que le suivi de la mission dans le temps.
 - Définir, piloter et mettre en œuvre une stratégie mécénat, grands donateurs et subventions, à la hauteur des objectifs et en fonction des moyens des clients
 - Rédiger des argumentaires, et faire le lien avec les équipes de communication (interne ou externe) pour la création de supports de communication
 - Optimiser l'impact des campagnes, l'efficacité des messages
- **La phase de recherche de fonds**
 - Rechercher des grands donateurs, des entreprises mécènes et des fondations
 - Constituer et animer des comités d'ambassadeurs
 - Concevoir, organiser, et animer des événements de sensibilisation et de collecte

Vous travaillerez avec deux types de clients : des porteurs de projets (associations, entreprises) et des donateurs / investisseurs (particuliers et personnes morales). **Quelques exemples de belles campagnes : Abbaye de Boulaur, Projet Lumen Valley au Togo porté par la Communauté Saint Jean, Sanctuaire d'Ars, Abbaye de Randol, Groupe scolaire Sainte Marie Lyon etc.**

I SAVOIR-FAIRE

- **Doué d'un excellent relationnel et d'un esprit commercial, vous disposez d'une expérience dans le fundraising**, le développement d'affaires, la conclusion de ventes, la gestion et l'animation de réunion.
- **Vous êtes énergique et capable de développer un portefeuille de clients.** Vous disposez de solides qualités rédactionnelles, d'un esprit de synthèse, et d'une maîtrise du pack Office..
- **Vous savez animer des réunions et vous maîtrisez l'art du pitch.** Vous êtes proche de la communauté chrétienne.

I SAVOIR-ÊTRE

- **Sens du service** : au service des porteurs de projets, au service de la communauté chrétienne.
- **Sens des responsabilités** : rigoureux, responsable pour les tâches que vous devez accomplir, dans le respect de la lettre et de l'esprit de ces tâches (conformité, qualité & délai).
- **Sens de l'anticipation et de la curiosité.**
- **Sens de la liberté dans le travail** : vous êtes autonome et fixez le Quoi et le Comment.
- **Sens du Beau et de la créativité** : vous œuvrez pour le Bien Commun.

I PROFIL

3-7 ans d'expérience de développement de portefeuille client idéalement dans les domaines de levée de fonds avec une connaissance du secteur associatif, du mécénat d'entreprise et des fondations.

I LOCALISATION

Bureau de Lyon (9^{ème} Arrdt) au siège de la société.

I CONDITIONS

Fixe + variable selon expériences

I DATE

Dès maintenant