



Chargé de Développement du Patrimoine

Missions

Le Chargé de Développement du Patrimoine développe le patrimoine d'emplacement d'affichages d'une entreprise. Il prospecte et négocie des emplacements et assure la relation avec leurs propriétaires privés comme publics. Il est le garant la conformité réglementaire des installations. Il contribue également à optimiser l'utilisation des emplacements existants en collaboration avec les équipes commerciales et techniques.

AUTRES APPELLATIONS :

Responsable des emplacements publicitaires

Coordinateur du patrimoine publicitaire

Commercial patrimoine

Loueur d'emplacement publicitaire

Chargé de gestion des affichages

SEGMENTS D'ACTIVITÉS :

Régies de publicité extérieure

Principales activités

- Identifier et prospecter de nouveaux emplacements en analysant les flux de passage, la visibilité et la pertinence des sites potentiels.
- Négocier et contractualiser les emplacements publicitaires avec les propriétaires fonciers et les collectivités, en respectant les contraintes réglementaires et budgétaires.
- Gérer et optimiser le patrimoine publicitaire en assurant un suivi des emplacements existants, en proposant des améliorations ou redéploiements et en renégociant les contrats.
- Suivre la réglementation et assurer une veille sectorielle pour garantir la conformité aux normes locales et anticiper les évolutions législatives.
- Coordonner avec les équipes internes et prestataires pour l'installation, la maintenance et l'évolution des supports publicitaires, qu'ils soient traditionnels ou digitaux.
- Développer des partenariats stratégiques avec les bailleurs, collectivités et acteurs du secteur afin de sécuriser et étendre le réseau d'emplacements.

Compétences clés requises

▼ Analyser et élaborer une stratégie

- Développer une stratégie d'acquisition d'emplacements d'affichage en adéquation avec les besoins des clients et la politique patrimoniale de son entreprise.
- Suivre des indicateurs (audiences, retours sur investissement)
- Etudier les groupes de travail sur la publicité extérieure pour identifier des opportunités de développement et s'appuyer dessus dans la prospection commerciale

▼ Contribuer au développement commercial

- Prospector auprès des bailleurs de son périmètre géographique et les convaincre de louer leurs emplacements
- Fidéliser les bailleurs en étant réactif à leurs demandes et en apportant des solutions aux problématiques rencontrées

▼ Appliquer un cadre juridique ou réglementaire

- Maîtriser les réglementations en matière d'affichage publicitaire et d'urbanisme et veiller à ce que les mises en place se fassent en accord avec celles-ci.

▼ Négocier, acheter, vendre

- Négocier des emplacements et concessions publicitaires en appliquant sa stratégie d'acquisition d'emplacements d'affichage et négocier des contrats en veillant à la bonne application des règles administratives et juridiques.
- Mener des négociations d'achat et de gestion des relations avec les propriétaires concédants pour assurer la rentabilité de l'espace concédé, avec des renégociations régulières.

▼ Piloter un projet

- Gérer le projet de valorisation d'un emplacement et coordonner les parties prenantes en conséquence.
- Remonter les informations transmises par le bailleur aux différentes personnes concernées (hiérarchie, équipe technique)

Autres compétences

Savoirs

- > Marketing
- > Réglementaire
- > Urbanisme
- > Exploitation des outils de CRM
- > Vente et négociation commerciale
- > Outils de gestion de patrimoine

Savoir-être

- > Être à l'écoute
- > Prendre des initiatives et être force de proposition
- > Respecter ses engagements, assumer ses responsabilités
- > Faire preuve d'autonomie
- > Faire preuve de persévérance
- > Faire preuve de rigueur et de précision
- > Faire preuve de curiosité
- > Avoir le sens du service
- > Avoir le sens du contact humain

Tendances d'évolution du métier

La digitalisation croissante des dispositifs d'affichage nécessite une adaptation rapide aux technologies numériques et aux attentes en matière de durabilité et d'intégration paysagère. Les relations avec les collectivités se complexifient et nécessitent une adaptation fréquente aux évolutions, notamment réglementaires et politiques.

Environnement de travail et interlocuteurs

En interne

- Directeur Commercial
- Chef d'équipe
- Technicien de maintenance mobilier urbain
- Responsable logistique
- Technicien d'installation et de maintenance de panneau digital

En externe

- Collectivités locales
- Propriétaires bailleurs privés
- Prestataires
- Foncières

Profil souhaité

Formations recommandées

Le métier est accessible pour un débutant

Expériences recommandées

- > Le métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac en vente/commerce

Possibilités d'évolution au sein de la branche de la publicité

Chargé de Développement du Patrimoine

MÉTIER DE RÉFÉRENCE



Conseiller commercial

EVOLUTIONS POSSIBLES