

CAP SCIENCES RECRUTE EN CDD (18 mois)

Un/Une Responsable stratégie et développement des partenariats BtoB

Contexte

Cap Sciences est un acteur majeur de la culture scientifique, technique et industrielle en Nouvelle-Aquitaine. À la croisée des mondes de la recherche, de l'industrie, de l'éducation et des territoires, l'établissement conçoit et déploie des dispositifs innovants visant à rapprocher les publics des enjeux scientifiques, technologiques et sociétaux contemporains.

Dans un contexte marqué par l'accélération des transitions (industrielles, environnementales, numériques), Cap Sciences souhaite développer des collaborations structurantes avec les filières industrielles, les réseaux territoriaux et les entreprises afin de co-construire des programmes à fort impact, favorisant la diffusion de la culture de l'innovation et l'appropriation des grandes transformations en cours.

Dans cette dynamique, le développement, la structuration et l'animation d'un écosystème partenarial diversifié constituent un levier stratégique essentiel pour amplifier les actions de Cap Sciences, soutenir leur déploiement et en renforcer la portée à l'échelle régionale et nationale.

Aussi, si les conditions s'avéraient propices, ce poste serait amené à être pérennisé.

Finalité du poste et positionnement

Le poste est au cœur de cette ambition : il contribue à construire des alliances durables, à structurer des offres de collaboration attractives et à renforcer les liens entre Cap Sciences et les acteurs économiques. Il s'inscrit dans le cadre du lancement de Pop Innov, un programme d'investissement ambitieux visant à industrialiser la sensibilisation à l'innovation portée par Cap Sciences, en consortium avec Nacsti (réseau des centres de culture scientifique de Nouvelle-Aquitaine).

Il s'agit de développer, structurer et piloter une stratégie partenariale ambitieuse au service du rayonnement de Cap Sciences et du programme Pop Innov, en animant un écosystème d'acteurs industriels et territoriaux et en concevant des offres de collaboration à forte valeur ajoutée.

Rattachement hiérarchique proposé :

- Rattachement : Direction Réseaux et Territoires
- Encadrement éventuel : possibilité d'animer une petite équipe ou un réseau de référent-es partenariats.

- Travail en interface forte avec : direction générale, directions opérationnelles, équipes marketing/communication, médiation, production de contenus.

Missions principales

Définition et pilotage de la stratégie partenariale

- Contribuer à la définition de la stratégie de développement partenarial de Cap Sciences et de Pop Innov, en lien avec la direction.
- Identifier les filières, réseaux, territoires et entreprises prioritaires, en cohérence avec les orientations stratégiques.
- Proposer des plans d'action partenariaux annuels/pluriannuels (cibles, objectifs, moyens, indicateurs).

Développement, structuration et fidélisation des partenariats

- Prospector, identifier et qualifier des partenaires stratégiques (entreprises, clusters, pôles, institutions, acteurs académiques, réseaux territoriaux).
- Concevoir, négocier et sécuriser des accords de collaboration (mécénat, sponsoring, co-production de dispositifs, programmes d'innovation ouverte, etc.).
- Contribuer à la construction et au déploiement du véhicule juridique (par exemple fonds de dotation) à même de proposer des solutions de défiscalisation aux partenaires.
- Développer et structurer un nouveau « Cercle de partenaires » (véhicule juridique, programme...).
- Formaliser les partenariats (conventions, accords-cadres, feuilles de route, plans de visibilité) en lien avec les services supports.
- Assurer un suivi rapproché des partenaires clés (revues de partenariat, bilans, indicateurs, renouvellements) et développer une logique de portefeuille partenarial durable.

Animation d'écosystèmes et création de synergies

- Animer, structurer et faire vivre des réseaux d'acteurs autour des transitions industrielles, environnementales et numériques.
- Mettre en relation des partenaires aux expertises complémentaires et favoriser l'émergence de projets collaboratifs.
- Co-concevoir avec les partenaires des formats innovants : événements, démonstrateurs, programmes de sensibilisation, parcours pédagogiques, dispositifs immersifs, etc.
- Représenter Cap Sciences dans des instances, réseaux et événements clés de l'écosystème de l'innovation et de la culture scientifique.

Interface marketing des offres / développement partenarial

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes pour transformer les besoins des partenaires en offres concrètes et structurées.
- Construire et formaliser des offres partenariales modulaires (packages, catalogues, fiches offres) adaptées à différents profils de partenaires (grands groupes, ETI/PME, start-up, collectivités, etc.).
- Définir et affiner les argumentaires de valeur (RSE, innovation, attractivité des métiers, engagement territorial, marque employeur).
- Contribuer à la conception et à l'amélioration des outils de prospection et de promotion (présentations, supports commerciaux, pitches, web, événements de networking).

Contribution aux projets stratégiques et à Pop Innov

- Identifier les partenaires clés pour le déploiement de Pop Innov et co-construire avec eux des modalités d'engagement (financement, expertise, expérimentation, diffusion).
- Participer à la modélisation et à la réplication des formats de sensibilisation à l'innovation (industrialisation, déploiement multi-sites, montée en échelle).
- Assurer la cohérence des partenariats développés avec les objectifs du consortium Cap Sciences – Nacsti.
- Contribuer à la veille, à la capitalisation et au partage de bonnes pratiques en matière de coopération entre culture scientifique et monde socio-économique.

Pilotage, reporting et amélioration continue

- Définir et suivre des indicateurs de performance (quantitatifs et qualitatifs) des partenariats et des écosystèmes animés.
- Produire des bilans et rapports pour la direction, les financeurs et les partenaires (impacts, visibilité, retombées).
- Proposer des ajustements et innovations dans les formats de coopération et les offres partenariales.

Compétences clés

- Développement de partenariats / business development
- Négociation et gestion de relations stratégiques
- Marketing / structuration d'offres et de dispositifs partenariaux
- Animation de réseaux et coordination d'acteurs
- Bonne compréhension des enjeux industriels et territoriaux
- Connaissance des écosystèmes publics, culturels et d'innovation
- Encadrement de collaborateurs

Compétences transversales

- Excellent relationnel et sens politique
- Capacité à fédérer des acteurs aux intérêts variés
- Esprit stratégique et vision systémique
- Autonomie et capacité d'initiative
- Diplomatie et intelligence situationnelle

Profil recherché

Formation initiale : Bac + 4/ Bac + 5 commercial, marketing, crowd funding

Expérience

- Expérience confirmée en partenariats, mécénat ou relations entreprises
- Expérience confirmée en marketing des offres
- Une expérience dans les secteurs innovation, culture ou sciences est fortement appréciée

Atout

- Bonne connaissance de l'écosystème de la Nouvelle-Aquitaine

Positionnement statutaire du poste

- Poste en CDD temps plein de 18 mois
- Convention collective ECLAT – Cadre - Groupe H – Coefficient 400
- Salaire plancher conventionnel : 2831,94€ bruts mensuels négociables

Avantages proposés

- Tickets restaurant 9€ pris en charge à 60% par l'employeur
- Prise en charge de la mutuelle par l'employeur à hauteur de 80%
- Prise en charge à 50% des transports en commun ou prime vélo
- Divers avantages sociaux proposés par le CSE : chèques vacances, chèques culture...

Modalités de candidature

- Adresser CV et lettre de motivation à service.rh@cap-sciences.net, en précisant dans l'objet « recrutement responsable partenariats BtoB », avant le 10 juillet 2026.
- Prise de poste souhaitée au 1^{er} septembre 2026.