

L'Hôpital Américain de Paris, établissement privé à but non lucratif reconnu d'utilité publique depuis 1918, combine le meilleur des pratiques médicales françaises et américaines pour offrir des soins personnalisés de la plus haute qualité. Dans le cadre de sa stratégie 2024-2028, il ambitionne de devenir un hôpital privé à vocation universitaire et un acteur majeur de l'innovation en santé, notamment en médecine préventive.

Sur un budget annuel de 150M€, les dons et legs représentent une part croissante et importante des ressources de l'Hôpital Américain de Paris, avec un total de 16M€ collectés en 2024. 6M€ de dons proviennent de ses activités de marketing direct, dont 4.2M€ de son programme de membres donateurs (4400 membres actifs) et 1.8M€ générés par des campagnes de fidélisation auprès de sa base de donateurs. La collecte issue du fonds annuel a connu une forte augmentation ces 5 dernières années, et la direction de la collecte de fonds entend renforcer cette dynamique de croissance dans les prochaines années.

Pour soutenir son développement, la Direction de la Collecte de Fonds (équipe de 6 personnes, dont 3 en charge du fonds annuel) recrute son/sa :

Chargé(e) de marketing relationnel et digital

Votre mission principale :

Sous la responsabilité de la responsable du marketing relationnel et digital, vous aurez pour mission de développer les ressources du fonds annuel par l'augmentation du nombre de donateurs et du montant total de la collecte générée par les campagnes de marketing direct on et offline et la fidélisation des donateurs.

Vos missions détaillées :

- **Stratégie de collecte :**
 - Participer à l'élaboration et mettre en œuvre la stratégie annuelle de collecte marketing relationnel et digital
- **Mise en œuvre des campagnes :**
 - Participer à la définition et mettre en œuvre les campagnes on et offline de prospection, de fidélisation et de réactivation, en lien avec nos prestataires (*A ce jour : 2 campagnes de recrutement, 5 campagnes de fidélisation et 1 campagne de réactivation par an*)
 - Contribuer à la digitalisation de la collecte et à la mise en place de nouveaux outils pour ce faire
 - Participer à la définition et la mise en œuvre d'une offre de prélèvement automatique
- **Communication et digitalisation :**
 - Produire, en lien avec nos prestataires, les supports de communication liées à la collecte de fonds (*journal trimestriel des donateurs, rapport annuel, l'Essentiel*) et mettre à jour le site internet ;
 - Participer à l'organisation des événements donateurs (inaugurations, dîners, ...)
- **Gestion des Données :**
 - Participer à la migration de notre base de données sur un nouveau CRM (appel d'offres T1 2025)
- **Relations donateurs :**

- Accueillir et renseigner les donateurs existants et les patients désireux de rejoindre le programme (accueil physique et téléphonique et email)
- Solliciter les donateurs à des fins d'études (entretien de satisfaction/questionnement), soit de «relance» (en fin d'année ou pendant l'ifi), soit de promotion/information de nouvelles offres
- **Analyse et Reporting :**
 - Analyser les résultats des campagnes et proposer des axes d'amélioration
 - Réaliser une veille sectorielle et identifier de nouvelles pratiques de marketing relationnel on/offline
 - Produire des reporting de campagnes et contribuer au bilan annuel

Profil recherché :

Formation :

- Diplôme supérieur en marketing et/ou communication (école de commerce, IEP, Celsa, etc.)

Expérience :

- Minimum 3 ans d'expérience réussie en marketing direct et digital dans une organisation d'intérêt général ou en agence

Compétences techniques :

- Maîtrise des campagnes de collecte de fonds on et offline
- Expertise des outils de CRM, logiciels de collecte de fonds et d'emailing
- Appétence pour l'analyse et la synthèse des données.
- Suivi des tableaux de bord, respect des procédures et efficacité opérationnelle

Aptitudes personnelles :

- Rigueur, respect des procédures et confidentialité
- Autonomie et grande capacité de travail
- Excellentes capacités rédactionnelles
- Maîtrise de l'anglais
- Qualités relationnelles et d'écoute
- Curiosité pour les bonnes pratiques du secteur et les innovations

Conditions d'Embauche :

- **Contrat :** CDI à temps plein, statut cadre
- **Localisation :** Neuilly-sur-Seine
- **Disponibilité :** février 2025
- **Rémunération :** Selon profil et expérience.

Avantages Proposés :

- Rémunération attractive
- Prime d'intéressement
- Prime valorisant les compétences
- Forfait jour : 207 jours travaillés par an
- Récupération des jours fériés

- Mutuelle d'entreprise prise en charge à 100 % sur le contrat de base
- Participation aux frais de garde de 0 à 3 ans
- Restaurant d'entreprise
- Télétravail possible (un jour par semaine)
- Avantages CSE : tarifs préférentiels loisirs et spectacles
- Une culture d'entreprise bienveillante, respectueuse de toutes les diversités

Pour postuler, envoyez votre CV et lettre de motivation sur notre plateforme de recrutement : [Chargé de marketing relationnel - Beetween](#)