



business **for charleroi**

Directeur/Directrice relationnel·le

Architecte de réseau & moteur de croissance du club

Poste basé à Charleroi · CDI · Mi-temps
Création de poste · Démarrage dès que possible

01. À propos du B4C

Le B4C n'est pas un club ordinaire. C'est un écosystème d'affaires ancré à Charleroi, construit autour d'une conviction simple : les meilleures opportunités naissent des bonnes connexions.

Sa valeur ne se mesure pas à la qualité de ses événements (même si ceux-ci sont soignés), mais à la qualité des relations qu'il permet de créer entre ses membres. Le club repose sur trois piliers : **la force des relations, l'animation du réseau et le sentiment d'appartenance.**

Le B4C est aujourd'hui bien structuré sur le plan événementiel. La prochaine étape est d'exploiter pleinement son potentiel relationnel, et c'est précisément là qu'intervient ce nouveau rôle.

02. Pourquoi ce poste existe

Le B4C a atteint une maturité opérationnelle qui lui permet désormais de structurer son ambition de développement dans les années à venir.

Un directeur opérationnel dédié prend en charge l'ensemble de la gestion interne, de la logistique événementielle et du reporting. Cela libère un espace stratégique entier : celui du développement commercial, de l'animation du réseau et de la croissance.

Ce poste est une création. Il n'existe pas encore. Tu en seras le·la premier·ère titulaire et tu en définiras concrètement les contours avec le directeur opérationnel et le Conseil d'administration.

Le timing est délibéré : le B4C entre dans une phase d'accélération. Ce rôle existe pour en être le catalyseur.

03. Ta mission

Tu es le moteur relationnel du B4C.

Ta mission : développer l'impact, la croissance et l'attractivité du réseau. Tu travailles à la fois sur la quantité (nouveaux membres, nouveaux partenaires) et sur la qualité (engagement, connexions à valeur ajoutée, sentiment d'appartenance).

Tu n'organises pas les événements : tu t'assures qu'ils génèrent des opportunités concrètes pour les membres. Tu n'administres pas le club : tu le fais rayonner.

04. Ce que tu feras concrètement

Développement des membres

- › Prospector activement de nouveaux profils correspondant à l'ADN du club
- › Mener des entretiens individuels avec les membres pour comprendre leurs enjeux et identifier les opportunités de mise en relation
- › Assurer le suivi personnalisé des nouveaux membres dans leurs premières semaines
- › Réactiver les membres moins actifs avec tact et pertinence

Animation & développement du réseau

- › Identifier et orchestrer des connexions ciblées entre membres (mise en relation stratégique, one-to-one)
- › Créer et animer des sous-groupes sectoriels ou thématiques à l'intérieur du réseau
- › Construire une cartographie vivante des expertises, besoins et opportunités au sein du club

Croissance & partenariats

- › Piloter les objectifs de recrutement de nouveaux membres (quantitatif et qualitatif)
- › Développer des partenariats premium avec des entreprises ou institutions alignées sur les valeurs du B4C
- › Identifier et approcher des sponsors pour certains événements du club

Image & représentation extérieure

- › Représenter le B4C sur des événements externes et étendre son réseau d'influence
- › Soutenir la communication du Président et contribuer au positionnement du club
- › Valoriser les membres et leurs succès pour renforcer l'attractivité du réseau

05. Ce que nous attendons de toi

Compétences commerciales

- › Tu sais prospecter, convaincre et conclure, sans être commercial·e au sens classique du terme
- › Tu es à l'aise dans les conversations business à haut niveau (dirigeants, investisseurs, décideurs)
- › Tu comprends les enjeux d'un réseau d'affaires et la logique de création de valeur par la mise en relation

Intelligence relationnelle (prioritaire)

- › Tu mémorises les personnes, tu fais des liens, tu penses naturellement en réseau
- › Tu sais écouter avec attention : tu poses les bonnes questions et tu identifies les opportunités cachées
- › Tu es discret·ète quand il le faut et visible quand c'est nécessaire : tu maîtrises le curseur

Posture & autonomie

- › Tu n'attends pas qu'on te donne des leads, tu vas les chercher
- › Tu es capable de travailler sans cadre strict tout en rendant des comptes de façon structurée
- › Tu incarnes les valeurs du club : confiance, ambition, bienveillance exigeante

Expérience pertinente

- › Expérience en business development, account management, partenariats ou animation de réseau
- › Connaissance de l'écosystème économique de Charleroi et/ou de la Wallonie
- › Une expérience dans un club, un réseau d'affaires, une chambre de commerce ou un lieu hybride est un atout

06. Comment ta performance sera mesurée

Tes indicateurs de performance sont distincts de ceux du directeur opérationnel et axés sur le développement :

Indicateur	Ce que cela mesure
Nombre de nouveaux membres par an	Capacité de prospection et de conviction
Taux de rétention des membres	Qualité de l'expérience réseau créée
Nombre de rendez-vous individuels avec des membres par mois	Présence active et écoute terrain
Taux de participation aux événements	Vitalité du réseau animé
Durée moyenne d'engagement des membres	Fidélisation et valeur perçue
Partenariats & sponsors signés	Impact commercial direct

07. Pourquoi rejoindre le B4C

- › Un nouveau rôle pour le club : tu en seras le·la pionnier·ère.
- › Un terrain fertile : un réseau existant, des membres engagés, une notoriété locale solide. Tu ne pars pas de zéro.
- › Une liberté réelle : tu construis ta façon de travailler avec un Conseil d'administration qui fait confiance à ses collaborateurs.
- › Un impact visible : tes résultats se mesurent en nouveaux membres, en connexions créées et en rayonnement du club.
- › Un accès privilégié : un réseau d'affaires de qualité, qui deviendra aussi le tien.

08. Évolution possible

Ce poste est pensé pour des profils ambitieux qui veulent construire quelque chose de durable.

À moyen terme, selon tes résultats et l'évolution du club :

- › Prise en charge de la direction stratégique du développement (rôle élargi).
- › Développement de nouveaux formats dérivés du B4C (nouveaux publics).
- › Rôle de référent·e réseau régional au sein de l'écosystème économique de Charleroi.

Candidature & contact

Ce poste est à pourvoir dès que possible. Les candidatures sont traitées en toute confidentialité.

*Transmets ton CV et un message expliquant pourquoi ce rôle te correspond
(pas une lettre de motivation classique).*

Envoie ta candidature uniquement par e-mail à president@b4c.be