

OFFRE D'EMPLOI

La Communauté de communes du Val de Drôme en Biovallée recrute

Manager de commerce

Par voie contractuelle (contrat de projet de 2 ans)

Grade : Attaché territorial ou Rédacteur territorial

PRESENTATION : Au cœur de la Drôme, dans un environnement exceptionnel, la Communauté de communes bénéficie d'une situation privilégiée, à proximité de grands axes de communication. Elle regroupe 29 communes pour une superficie de 588,5 km² et compte 30 960 habitants. L'intercommunalité, c'est près de 45 ans d'actions au service du territoire. Depuis 2018, son siège est installé à l'Ecosite d'Eurre.

MISSIONS :

Sous l'autorité conjointe des deux DGS des communes et fonctionnellement avec le DGS de l'intercommunalité et la cheffe de projet PVD, le manager de commerce portera les enjeux de la politique de revitalisation commerciale des centres-villes. Il sera le chef de service du service observatoire commercial et enseigne.

Le manager de commerce portera pour les communes de Livron-sur-Drôme (50 %) et Loriol-sur-Drôme (50 %) la compétence « commerces » et l'appui d'ingénierie aux 2 communes et aux associations des commerçants.

Il aura pour objectifs :

- De mobiliser l'ensemble des acteurs locaux agissant dans le champ du commerce et devenir l'interface de référence auprès des commerçants, des agences immobilières, des propriétaires et bailleurs de locaux commerciaux, notaires et chambres consulaires,
- De participer à la réalisation des actions concernant l'axe commerce dans le cadre des études de revitalisation des centres-villes du programme « petites villes de demain » lancé par l'Etat pour lequel les villes ont été retenues,
- De développer une stratégie d'attractivité pour attirer les enseignes et favoriser des actions de prospection pour leur implantation,
- De travailler en transversalité avec tous les services communaux et intercommunaux,
- De travailler en complémentarité entre Livron et Loriol.

ACTIVITES PRINCIPALES LIEES AU POSTE :

- Etablir un diagnostic de l'appareil commercial des villes
- Définir un plan d'actions stratégiques en faveur de l'offre commerciale, le développement d'enseignes et la modernisation du commerce
- Mettre en place les politiques d'animations commerciales et de promotion des villes
- Développer et gérer les partenariats financiers stratégiques pour le développement commercial du territoire
- Faire l'interface entre le tissu commercial local et les municipalités pour développer ensemble une vision commerciale commune et prospective
- Gérer le dispositif pépinière commerciale
- Apporter une ingénierie aux communes et porteurs de projets privés commerciaux
- Suivi de l'observatoire commercial des villes et la création d'une bourse des locaux commerciaux
- Travailler sur la complémentarité des commerçants des centres-villes et des commerçants non sédentaires, en les mobilisant et en les valorisant
- Fournir un appui aux associations de commerçants pour le montage de projets collectifs et fédérateurs
- Développer l'attractivité commerciale et artisanale des villes en proposant une meilleure offre commerciale aux consommateurs du centre-ville et en la pérennisant
- Impulser une dynamique d'implantation des acteurs économiques
- Favoriser la dynamique avec les chambres consulaires
- Etre en veille sur l'acquisition éventuelle de biens immobiliers commerciaux (murs, fonds, ...)

COMPETENCES REQUISES :

Savoir-faire :

- Autonomie
- Esprit d'initiative
- Discrétion
- Rigueur, organisation
- Maîtrise des outils bureautiques, notamment word, excel, ...
- Techniques de travail collaboratif, d'animation de groupes, de gestion des conflits

Formation :

- Niveau bac + 3 dans le domaine de la gestion ou du commerce ou de l'économie

Savoirs :

- Capacité de management
- Capacité à travailler en équipe, avec de nombreux partenaires : transversalité
- Capacité d'analyse
- Esprit de synthèse
- Qualités rédactionnelles et relationnelles
- Capacité de communication et d'animation de réunions
- Sens du contact
- Pédagogie
- Maîtrise des problématiques de développement économique et d'attractivité commerciale de proximité, de la réglementation commerciale
- Bonne connaissance des politiques territoriales et des dispositifs de financements

Autres :

- Sens du service public, conscience professionnelle et motivé
- Disponibilité : horaires flexibles, avec réunions possibles en soirée et en fonction des temps forts de l'animation commerciale
- Compétences en communication
- Permis B nécessaire

CADRE DE TRAVAIL :

Poste localisé à Livron sur Drôme et à Loriol sur Drôme

Poste à temps complet (horaires variables avec 22 jours d'ARTT)

Rattachement hiérarchique : DGS de Livron sur Drôme et DGS de Loriol sur Drôme

Rattachement fonctionnel : Communauté de communes du Val de Drôme

POUR CANDIDATER : Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation et curriculum vitae) à Monsieur le Président de la Communauté de Communes du Val de Drôme, 96 Ronde des Alisiers, 26400 EURRE ou par mail à candidatures@val-de-drome.com au plus tard le 04/04/2022

Pour tous renseignements complémentaires, contacter : Claire DUTRAY Chargée de mission PVD -
Téléphone : 06 20 36 64 26