



Fiche de poste

*Cadre d'emploi : Attaché territorial (titulaire ou contractuel)*

**MANAGER DE CENTRE-VILLES D'ORLEANS METROPOLE**

**DGA Développement du territoire et Attractivité  
Direction de la Compétitivité et de l'Emploi  
Service Développement commercial**

**Mission principale :**

Rattaché à la Direction de la compétitivité et de l'emploi, le service « Développement commercial » accompagne le développement et la création d'un commerce dynamique et attractif pour la ville d'Orléans et l'ensemble du territoire métropolitain (plus de 3000 commerces).

L'action du service « Développement commercial » vise à favoriser l'implantation de nouvelles activités commerciales et de nouvelles enseignes attractives, à veiller à un développement équilibré du tissu commercial de la métropole, à soutenir le développement des commerces existants et à contribuer à la mise en place d'animations commerciales.

**Activités :**

Sous la responsabilité du responsable du service Développement commercial, vous réalisez les missions suivantes :

**Stratégie et outils :**

- En lien étroit avec la responsable du service et les élus, et en concertation avec tous les acteurs, établir un plan d'actions à court, moyen et long terme pour dynamiser le centre-ville d'Orléans et les centralités commerciales des autres communes. Ce plan devra répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et intégrer les dimensions « transition écologique » et « développement du numérique »,
- Vous proposerez des outils pour mettre en œuvre et suivre la réalisation du plan d'actions.

**Développement commercial et marketing territorial :**

- Identifier et prospecter des investisseurs, commerçants, enseignes et porteurs de projets pour les inciter à venir s'implanter sur le territoire et les aider dans leurs démarches d'implantation. Votre prospection devra prendre en compte les évolutions et tendances qui impactent le secteur de la distribution dont les nouveaux services à la clientèle et les nouveaux concepts de vente,
- Participer à la dynamique de marketing territorial du territoire pour la dimension développement commercial,
- Proposer et mettre en œuvre toutes actions renforçant l'attractivité de la métropole et le développement économique des centralités commerciales de ses 22 communes,

### **Accompagnement du tissu commercial et animation commerciale :**

- Accompagner les commerçants et artisans vers les services, interlocuteurs et partenaires compétents selon leur problématique : démarches administratives, création d'entreprise, implantation ...
- Etablir une relation quotidienne avec les commerçants, les artisans et leurs associations, et développer un réseau de partenaires (agences immobilières ; propriétaires privés ...),
- En lien avec l'animatrice du commerce du service, participer à la définition des animations ayant un impact sur la vie commerciale, notamment avec les associations de commerçants,
- Impulser et/ou accompagner les initiatives et partenariats les plus mobilisateurs pour l'animation et le développement du commerce local (plateforme e-commerce...)
- Suivre la législation et la réglementation en vigueur pour les activités commerciales, et informer les commerçants de leurs obligations administratives et réglementaires,

Vous veillerez à faire connaître vos missions et à les mettre œuvre à l'échelle des 22 communes de la Métropole, et à travailler en transversalité avec les autres services de la métropole, des villes et les partenaires institutionnels et économiques sur les projets et actions.

### **Compétences attendues :**

| <b>Savoirs</b>                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Connaissance en gestion des entreprises, en développement commercial                                                                                                       |
| Connaissance des outils de marketing dont ceux dédiés aux réseaux sociaux                                                                                                  |
| Connaissance et aisance sur les outils informatiques et les réseaux sociaux                                                                                                |
| <b>Savoirs faire</b>                                                                                                                                                       |
| Aptitude à travailler en équipe et avec des partenaires publics et privés, et à développer les réseaux relationnels nécessaires au poste tant au niveau local que national |
| Maitrise de la conduite de projet                                                                                                                                          |
| Maitrise de l'informatique (word, excel, powerpoint) et des réseaux sociaux                                                                                                |
| Savoir travailler en transversalité, en réseau et communiquer                                                                                                              |
| Capacité à rendre compte de son activité régulièrement et de manière structurée                                                                                            |
| Etre force de proposition, curieux, pragmatique                                                                                                                            |
| <b>Savoirs être</b>                                                                                                                                                        |
| Tempérament de développeur commercial affirmé                                                                                                                              |
| Réactivité, autonomie, rigueur, disponibilité                                                                                                                              |
| Esprit d'équipe et sens du service public                                                                                                                                  |
| Capacité d'adaptation et d'écoute, polyvalence et sens de l'organisation                                                                                                   |
| Discrétion et esprit de synthèse                                                                                                                                           |
| Aisance relationnelle et rédactionnel                                                                                                                                      |

De niveau Bac + 4/5, vous disposez d'une formation dans le champ du développement local et du commerce. Vous avez acquis une expérience réussie (5 à 7 ans impérativement) comme manager de centre-ville, gestionnaire de centres commerciaux ou développeur d'enseignes commerciales. Vous possédez si possible une bonne connaissance du tissu commercial local

### **Particularités du poste :**

- Temps complet (temps de travail annuel de 1607 h),
- Grande disponibilité : horaires flexibles avec réunions en soirée et travail le week-end en fonction des temps forts de l'animation commerciale,
- Permis « B » requis,
- Lieu de travail : Mairie d'Orléans, place de l'Etape.

Poste à pourvoir rapidement.