



Dans le cadre de la redynamisation du centre-ville de Châlons-en-Champagne, la Semcha, recrute

UN(E) CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE DE CENTRE-VILLE DE CHALONS-EN-CHAMPAGNE

Rappels :

Situation économique de Châlons-en-Champagne :

<http://www.chalonsenchampagne.fr/economie-et-entreprise/1214-le-contrat-de-redynamisation-du-site-de-defense>

Qu'est-ce que la Semcha ?

<http://www.semcha.com/notre-société/préambule/>

Définition des tâches :

Sous la direction de la Semcha, et dans la cadre du projet urbain fédérant l'ensemble des acteurs publics et privés :

- Connaissance du « parc Cellule commerciale » disponible
- En fonction des pôles définis par la ville, **prospector les porteurs de projets et franchises pertinents à l'implantation**
- **Véritable démarche commerciale** pour attirer les franchises/enseignes à Châlons-en-Champagne.
- Identifier en partenariat avec la Ville les typologies de commerces manquants et à potentiel (traditionnels et/ou originaux)
- Diagnostic de la faisabilité commerciale des porteurs de projets identifiés à la création du commerce
- Optimisation de la conception des projets, accompagnement des porteurs de projets
- Connaissance des différents acteurs économiques et des leviers financiers du territoire (CRSD, CCI, UCIA, Investir à Châlons, Région...)
- Participation à des salons (de la franchise, de la création, des « makers »...)
- Détection, en partenariat avec les autres acteurs du Territoire, des commerces existants en difficultés, accompagnement dans la pérennisation
- Maîtrise de l'aspect réglementaire et juridique lié au commerce
- Mettre en place une communication adaptée aux différents prospects (franchisés, indépendants, boutiques éphémères, créateurs...)
- Accompagnement et mise en relation avec les institutions (publiques, économiques, financières)

Savoir être :

- Pro actif – force de proposition
- Idéalement, disposer d'un réseau de créatifs (multi-produits)
- Capacité à travailler seul et en équipe
- Aptitude relationnelle et capacité à fédérer autour d'un projet
- Prévoir des déplacements (en région parisienne notamment)

Savoir-faire :

- Gestion de projets – gestion de budget
- Commercial – prospection
- Permis B

Exigences particulières :

Disposer d'un véhicule personnel

Formations et expériences seront étudiées au cas par cas, un profil de développeur et de commercial sera fortement apprécié.

Rémunération :

Entre 40 et 45 K € brut par an sur 13 mois, selon expérience et formation.

Type de contrat de travail:

CDI

Avantages : remboursement des frais de déplacement et de salon- mobile et ordinateur portable.