

AVIS DE VACANCE DE POSTE

Chargé de marketing, développement commercial et accompagnement individuel des commerçants (H/F)

Infos Clés	
Date de publication :	03/04/2018
Réponse avant le :	25/04/2018
Référence :	952
Direction :	
Commerce et artisanat	
Service :	
Développement du commerce	
Cadre d'emploi :	
ATTACHES TERRITORIAUX	
Lieu de travail :	
Services municipaux Résistance	
Horaires :	
base 37 heures hebdomadaires	
Contraintes du poste :	
Disponibilité ponctuelle en soirée et/ou week-ends en fonction des événements et manifestations	
Contact :	
Julien BALLY - Responsable recrutement cadres 04 77 48 69 11 Philippe POURTIER - Directeur 04 77 48 76 75	
Modalités d'ouverture de poste :	
Avis de vacance interne et externe	

Contexte :

Le développement de l'attractivité commerciale participe à l'amélioration de la qualité urbaine du territoire : la conception et la mise en oeuvre de ces actions publiques appellent une grande capacité de création dans un territoire en mutation.

Dans ce cadre, la Ville de Saint-Etienne recherche pour sa direction du Commerce et de l'Artisanat et son service développement du commerce, un Chargé de marketing, développement commercial et accompagnement individuel des commerçants.

Missions :

Rattaché au directeur, vous serez chargé de :

- concevoir la stratégie de développement commercial,
- coordonner la conception et la mise en oeuvre des animations et événements commerciaux,
- piloter des projets comme la braderie et le marché de Noël,
- participer et coordonner des opérations associées à la thématique Design (Biennale du Design, Concours Commerce Design) et notamment concevoir, organiser et piloter le Concours Commerce Design (édition 2019),
- participer aux événements et salons permettant la valorisation du territoire,
- systématiser et animer la recherche d'opérateurs privés,
- animer et piloter le lieu unique et guichet unique regroupant les acteurs et partenaires du système commerce (CCI, CMA, associations de commerçants, acteurs immobiliers),
- prendre en charge les demandes individuelles des porteurs de projets ainsi que leur suivi,
- organiser la veille et le suivi de l'offre sur les cellules commerciales (notamment en animant les relations avec agents immobiliers, Foncière, notaires),
- participer aux réunions de direction.

Profil :

De formation supérieure type Master II en Développement Economique ou Commerce, vous justifiez idéalement d'une expérience sur un poste similaire (3 ans minimum) en collectivité territoriale.

Opérationnel dans le management de projets orientés marketing et développement commercial, vous disposez également de bonnes connaissances des acteurs et problématiques liées au secteur commerce.

Doté d'une bonne maîtrise de l'outil informatique, vous

faites preuve d'un bon sens de la négociation, disposez d'un très bon relationnel et savez travailler en équipe.

Recrutement statutaire privilégié, ou CDD de 3 ans à défaut