

Manager de centre-ville

Agent de catégorie A, filière administrative titulaire ou contractuel

La Ville de Valenciennes (45 000 habitants), située au cœur d'une agglomération (200 000 habitants) dont elle est la ville centre a lancé par délibérations en date du 29 mai les procédures idoines permettant l'instauration, à terme, non seulement d'un périmètre de sauvegarde du commerce, mais aussi l'élaboration d'un contrat de redynamisation de l'artisanat et du commerce (loi du 18 juin 2014).

La Ville de Valenciennes est également éligible au dispositif "Action Cœur de Ville".

Telles sont, à titre d'exemples, les politiques publiques que la municipalité développe en y associant tous les acteurs publics et privés concernés, et ce au fin de mener avec efficacité une démarche de revitalisation de son centre-ville.

Afin d'animer strictement la relation aux commerçants et, ponctuellement le travail à vocation collaboratif avec certaines grandes enseignes commerciales, la Ville recherche un manager qui saura, par ses savoir-faire, son expérience et son réseau professionnel, renforcer l'attractivité du centre-ville.

En tant que Manager de centre-ville, vous aurez notamment pour objectifs, en lien avec les services de la Ville, de :

- ⇒ Accompagner le renforcement, la diversification et l'extension de l'offre et de l'armature commerciale.
- ⇒ Favoriser le partenariat public privé en développant et fédérant un réseau d'acteurs contribuant au développement et au renforcement de l'attractivité du centre-ville.
- ⇒ Assurer la promotion de la ville de Valenciennes et valoriser son attractivité et son dynamisme.
- ⇒ Être force de proposition pour le développement d'animations commerciales et de services à la clientèle et aux usagers.

Vos missions :

- ⇒ Vous réalisez un diagnostic de la situation existante et proposez une stratégie d'attractivité commerciale susceptible de fédérer l'ensemble des acteurs. Vous déclinez cette stratégie en un plan d'action opérationnel dont vous assurez le suivi de mise en œuvre, en lien avec l'ensemble des partenaires (services de la Ville, commerçants, CCI, etc.)
- ⇒ Vous réalisez un travail de prospection commerciale :
 - Vous recherchez de nouvelles enseignes et de nouveaux investisseurs potentiels
 - Vous suivez et développez les relations avec les partenaires et les éventuels partenariats financiers
 - Vous accompagnez les porteurs de projets indépendants et démarchez les grandes enseignes nationales et internationales
- ⇒ Vous diagnostiquez et proposez en liaison avec les différents services proposés, des actions visant au renforcement de l'activité commerciale, notamment dans les domaines suivants : offre de stationnement, problématique des livraisons, circulation en hyper centre, signalisation des parkings, campagne de communication, etc.
- ⇒ Vous développez un observatoire du commerce et du centre-ville :
 - Vous êtes l'interlocuteur de proximité à l'égard de tous les protagonistes du CRAC une fois celui-ci passé en phase opérationnelle,

- Vous établissez et mettez à jour des outils de suivi et tableaux de bord (notamment tableau et cartographie des cellules commerciales, des transactions en cours, etc.)
- Vous observez et analysez le tissu commercial et économique de la ville pour encourager les investisseurs présents / potentiels, recenserez les locaux vacants, tenez compte dans vos analyses de l'application du PLU et autres documents d'urbanisme...
- Vous êtes attentif à l'évolution des pratiques commerciales (professionnelles/clients) et vous relayez en interne les nouvelles tendances « offres/achats ».

Votre positionnement hiérarchique :

⇒ Vous exercez sous l'autorité de la Directrice de Projet "Action Cœur de Ville" (relevant de la direction Aménagement et développement territorial), car l'animation commerciale est une politique publique qui vient s'agréger à des corpus contractuels dont l'objectif est de traiter les différents aspects du développement urbain.

Votre Profil :

⇒ Formation Bac+2 minimum de préférence en commerce, marketing, communication ou développement territorial complétée par une expérience et des responsabilités significatives dans ces domaines

⇒ Vous avez de bonnes connaissances du monde du commerce, de l'urbanisme commercial, des collectivités territoriales.

⇒ Vous êtes reconnu pour vos qualités relationnelles, vos aptitudes au travail collaboratif, vous êtes engagé, motivé et persévérant.

⇒ Vous connaissez les interlocuteurs et le réseau interne et externe à mobiliser dans ce domaine.

⇒ Vous avez une expérience en gestion de projet.

⇒ Vous êtes capable de fédérer des acteurs et de faire émerger une dynamique de groupe.

⇒ Vous êtes générateur d'idées et de ressources pour assurer la promotion et le développement du commerce local.

Votre rythme de travail est adapté aux temps de forte animation commerciale. Vous êtes donc amené à travailler certains week ends et pendant certaines périodes de congés "classiques" (notamment Noël – Nouvel An).