



# Offre d'emploi

## Responsable commercialisation et développement d'affaires

🗓️ 15/04/2022

---

Dans le cadre de son développement, et en vue d'un redécoupage des postes en interne, la SCIC Lieux communs recrute une personne en CDI, responsable de la commercialisation et du développement d'affaires.

## Présentation de la coopérative

Lieux communs est une société coopérative d'intérêt collectif fondée en 2013 par Les Ecosolies, pour faire vivre, gérer et animer Le Solilab au quotidien. Filiale coopérative des Ecosolies, Lieux communs œuvre au développement de l'économie sociale et solidaire au travers de la gestion de foncier mutualisé.

Les lieux mutualisés investis par Lieux communs sont des outils au service :

- ▶ du réseau des Ecosolies,
- ▶ des acteurs de l'ESS en général, des collectivités et des acteurs économiques locaux.

Ces lieux mutualisés permettent :

- ▶ de bénéficier d'espaces collectifs pour faciliter les coopérations et synergies,
- ▶ de consolider et développer l'économie sociale et solidaire,
- ▶ d'inscrire l'ESS au cœur du projet urbain,
- ▶ de donner de la visibilité à l'ESS, auprès du grand public et des acteurs économiques publics et privés.

Voici les métiers et activités de la Coopérative :

- ▶ gestion et commercialisation d'espaces pour les professionnels (bureaux, coworking, stockage, espaces commerciaux...),
- ▶ conciergerie de services mutualisés pour les entreprises et leurs salariés,
- ▶ accueil et animation des publics,
- ▶ gestion technique et entretien de sites,
- ▶ mises en expérimentations et partenariats inédits



# Missions

Sous la responsabilité de la directrice opérationnelle, le ou la responsable commercialisation et développement d'affaires est en charge des missions suivantes :

## Commercialisation des espaces événementiels du Solilab

Vous serez le.la développeur.euse de l'offre et de la programmation événementielle du Solilab

- ▶ Marketing de l'offre & communication en appui sur les outils numériques
- ▶ Etude de la concurrence et définition de l'offre de valeur et de services
- ▶ Développement commercial
- ▶ Organisation amont et jour J :
  - Suivi des demandes entrantes
  - Réalisation de devis
  - Pour les grands événements : recherche d'appuis et renforts techniques, coordination de demandes de dossiers de sécurité auprès de la Ville, locations mobilières externes
  - Suivi des commandes
  - Mobilisation et organisation des contributions de l'équipe interne (régie technique, accueil des publics, communication...)
  - Organisation des sous-traitances en appui sur le réseau des Ecosolies
  - Planification et communication aux équipes et parties prenantes des événements
  - Accueil clients
- ▶ Bilans d'opérations, bilan trimestriel et annuel d'activités
- ▶ Possibilité de concevoir et développer des packs de services, des opérations promotionnelles groupées, ou toute autre action de dynamisation et d'optimisation

## Conception et développement des offres de conciergerie ESS étendues aux bases de vie sur chantier

Vous développerez une toute nouvelle offre commerciale de conciergerie ESS sur les bases de vie de chantier de l'île de Nantes, en appui sur les adhérents des Ecosolies

- ▶ Marketing de l'offre & communication en appui sur les outils numériques
- ▶ Etude de la concurrence et définition de l'offre de valeur et de services
- ▶ Développement commercial
- ▶ Organisation amont et jour J :
  - Organisation des sous-traitances en appui sur le réseau des Ecosolies
  - Suivi des demandes entrantes
  - Réalisation de devis
  - Suivi des commandes
  - Planification et suivi des prestations
- ▶ Bilans d'opérations, bilan trimestriel et annuel d'activités
- ▶ Conception et suivi d'indicateurs d'impacts



## Conception et développement des offres de restauration collective

Vous serez en charge de la bonne marche de l'offre de restauration collective au Solilab

- ▶ Conception et co-construction de l'offre
- ▶ Marketing et communication de l'offre aux publics cibles, suivi de la signalétique et communication en appui sur les outils numériques
- ▶ Lien aux restaurateurs / traiteurs partenaires et suivi opérationnel de leurs prestations : planification annuelle, gestion des absences, organisation de « journées test », interlocuteur direct des restaurateurs tout au long de la saison
- ▶ Bilan annuel & développement en lien avec les restaurateurs et utilisateurs des offres, amélioration continue, évolutions

## Conception, suivi et développement des offres commerciales collectives

Vous serez charg.e de la mise en œuvre des activités commerciales au Solilab

- ▶ Suivi de projet du magasin du Solilab
  - Réunions techniques trimestrielles
  - Interlocuteur quotidien
  - Lien à l'événementiel du Solilab
- ▶ L'été au Solilab
  - Au regard du bilan de l'édition été 2022
    - Relance du projet 2023
    - Coordination de l'opération en lien avec l'équipe
    - Organisation et évolution des offres en appui sur des prestataires externes
    - Lien à la communication
    - Suivi opérationnel : lien aux colocataires, liens aux publics
    - Bilans et évolutions

Pour l'ensemble de ces 4 grandes missions principales, le/la personne recrutée sera en charge de réaliser des tableaux de bord de suivi des activités et de reporting, de l'évolution et de l'évaluation continue des offres.

Au sein d'une équipe dynamique et polyvalente, le/a responsable commercialisation et développement d'affaires pourra également, en fonction de ses points forts et de ses centres d'intérêts, s'impliquer dans des projets transverses (vie de la coopérative, liens aux publics...). La personne rejoint le groupe Les Ecosolies + Lieux communs. A ce titre, elle contribue également au projet des Ecosolies et est intégrée à l'équipe consolidée.



## Compétences recherchées

- ▶ Excellent relationnel
- ▶ Qualités d'écoute et de compréhension des contextes
- ▶ Souplesse et adaptabilité
- ▶ Qualités rédactionnelles
- ▶ Design de services et de produits
- ▶ Marketing et communication
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Une connaissance des métiers du bâtiment serait un vrai plus

## Profil

- ▶ Une expérience de 3-5 ans minimum en gestion multi-projets
- ▶ Expériences commerciales significatives et appétence pour la relation clients
- ▶ Expériences dans des contextes partenariaux complexes
- ▶ Vision et expérience significative pour le développement d'affaires
- ▶ Une appétence pour les tiers-lieux appréciée

## Modalités pratiques

- ▶ Type de contrat : CDI, à 90%
- ▶ Statut cadre au forfait jour
- ▶ Lieu de travail principal : Le Solilab, Nantes
- ▶ Rémunération : à partir de 28K€, selon expérience
- ▶ Avantages :
  - Jours de repos ARTT
  - remboursement à 50% des abonnements de trajets quotidien
  - indemnité mobilité durable
  - télétravail
  - mutuelle
  - prévoyance
  - chèques vacances et/ou œuvres sociales

## Candidatez au plus vite!

- ▶ Envoyez votre candidature à [direction@lieuxcommuns-nantes.fr](mailto:direction@lieuxcommuns-nantes.fr) en nommant vos fichiers "NOM Prénom CV" et "NOM Prénom LM" et en indiquant l'intitulé du poste dans l'objet de l'e-mail.
- ▶ Candidatures ouvertes du 1<sup>er</sup> juin au 3 juillet
- ▶ Entretiens de recrutement le lundi 11 juillet
- ▶ Prise de poste le 5 septembre idéalement

