

Directeur commerce et artisanat (F/H)

Infos Clés	
Date de publication :	22/06/2023
Réponse avant le :	23/07/2023
Référence :	2683
Direction :	
Commerce et artisanat - VSE	
Service :	
Cadre d'emploi :	
ATTACHES TERRITORIAUX	
Lieu de travail :	
Saint-Etienne	
Horaires :	
38h hebdomadaires	
Spécificités du poste :	
Recrutement par voie statutaire privilégié ou à défaut par voie contractuelle (CDD de 3 ans)	
Contact :	
PEGGY BALTAZAR DIAS - Chargé(e) de recrutement 0427405666 GILLES MOGIER - Directeur délégué gilles.mogier@saint-etienne- metropole.fr	
Modalités d'ouverture de poste :	
Avis de vacance interne et externe	

Contexte :

Saint-Étienne est la Ville centre d'une Métropole de 400 000 habitants et de 53 communes, qui pilote le développement d'un des territoires les plus dynamiques d'Auvergne-Rhône-Alpes. Située à 45 minutes de Lyon, avec une gare TGV, elle dispose d'une offre de formation, d'un cadre de vie agréable, et d'une offre de logements et de loisirs de haute qualité. Elle concentre un pôle économique dynamique (31 000 entreprises), un campus universitaire en fort développement (27 000 étudiants) et des acteurs locaux engagés auprès du secteur économique.

Missions :

Sous la responsabilité du DGA du pôle Attractivité et Développement du Territoire, vos missions s'articulent autour de 4 axes principaux :

Le management de la Direction :

- piloter et animer une équipe de 24 agents, organisée autour de deux services de développement commercial (prospection et animation) et commerce réglementaire (gestion des marchés forains et de l'occupation du domaine public).

La définition d'une stratégie d'amélioration de l'attractivité commerciale :

- en lien avec l'adjointe en charge du commerce, contribuer à la définition d'une stratégie de développement de l'attractivité commerciale du centre-ville et la traduire dans un plan d'actions opérationnel
- définir une stratégie de développement de l'attractivité commerciale du centre-ville et la traduire dans un plan d'actions opérationnel,

- faire du développement commercial un levier pour la mise en œuvre du projet urbain du centre-ville de Saint-Etienne,

- construire une offre territoriale pour assurer la promotion du potentiel commercial de la ville, participer aux salons

nationaux et régionaux, démarcher des prospects en recherche de sites d'implantation et les accompagner dans leur choix de localisation,

- avec l'appui du service Attractivité et Développement commercial, assurer les fonctions de conseil et d'accompagnement des porteurs de projets et des commerçants existants

- impulser des actions innovantes d'animation des commerces de centre-ville,

- piloter l'action de lutte contre les rez-de-chaussée vacants en partenariat avec l'Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne, l'EPASE, pour la mobilisation de la foncière (SORAPI),

- impulser la transition digitale des commerces stéphanois.

Le pilotage des partenariats :

- animer les partenariats avec l'ensemble des acteurs du commerce de centre-ville, publics, privés, les associations de commerçants, négocier les conventions financières.

La gestion administrative et financière :

- apporter une aide à la décision aux élus, être force de proposition pour la mise en œuvre de nouvelles actions,

- élaborer des notes de synthèses, des rapports,

- animer des réunions,

- préparer les décisions de la collectivité, à supprimer (redondant avec apporter une aide à la décision)

- suivre et évaluer le dispositif,

- assurer le pilotage financier du budget de la direction

Profil :

Formation supérieure type Master II en Développement Economique ou Commerce, économie- gestion, développement local ou aménagement, urbanisme

Capacité à piloter, animer une équipe en créant les conditions favorables à un collectif de travail performant

Expérience professionnelle sur un poste similaire en collectivité souhaitée

Bonne connaissance de l'environnement territorial, de la réglementation liée à l'activité commerciale, à l'urbanisme commercial et l'immobilier, des acteurs du commerce,

des problématiques commerciales en milieu urbain

Réactivité et écoute des attendus des prospects

Aisance relationnelle : grande capacité de dialogue, d'écoute, de concertation et de négociation

Capacité de travail en transversal, avec différents partenaires internes et externes

Dynamisme et autonomie

Capacité à coordonner, organiser, anticiper, alerter

Rigueur et sens du service public dans la relation aux usagers