



Fiche de poste Responsable Agence

Contexte :

Dans le cadre de son développement et de sa structuration, Merci René crée une agence régionale en Occitanie.

Avec une activité commerciale déjà existante depuis 2018, vous reprenez le fil de l'activité et le développez au niveau de la région, en lien étroit avec la tête de Réseau Merci René.

Vous portez le développement de l'agence et représentez Merci René avec un poste évolutif selon le développement de l'agence et du chiffre d'affaires.

Profil recherché :

Avant tout, vous faites partie de celles et ceux qui pensent que les plus grands défis de notre temps peuvent être relevés grâce à la combinaison de l'intelligence relationnelle et les savoir-faire métier.

La coopération est votre façon d'être et vous en maîtrisez les méthodes et outils pour animer et piloter les projets.

Vous rêvez de pouvoir concrétiser un **projet plus grand que vous afin de vous sentir aligné(e)**, le projet de démocratisation de l'aménagement circulaire de Merci René est fait pour vous !

- Vous avez à minima 3 à 5 ans d'expérience dans le développement de projets, de structure, de business unit
- Vous aimez le management global pour exprimer votre polyvalence : développement commercial, gestion, management de projet et d'équipe, communication
- Vous êtes une personne résiliente avec une envie "viscérale" de mettre vos compétences au service du changement et de développer votre « Ikigai »

Missions et activités associées : (par ordre d'importance et de priorité)

- 1 : Business Développement

Mettre en place la stratégie commerciale : analyser le marché, déterminer le potentiel et développer le portefeuille prospects et clients sur le secteur géographique défini

Construire et fidéliser un tissu économique solide (partenaires, institutionnels, prescripteurs)

Assurer une représentation locale lors d'événements, de rencontres réseau et d'affaires

Pourcentage du temps de travail estimé : 40%

- **2 : Gestion de projet**

Gérer la relation client et la satisfaction

Réaliser les projets selon le besoin client

Coordonner les ressources disponibles avec la tête de réseau Merci René

Pourcentage du temps de travail estimé : 40%

- **3 : Gestion**

Assurer le suivi comptable : élaborer et piloter le budget de la structure

Manager les Ressources Humaines : animer l'équipe locale et coopérer avec les responsables des pôles tête de réseau

Consolider un reporting d'impact et financier pour le partager au réseau

Pourcentage du temps de travail estimé : 20%

Compétences : (par ordre d'importance et de priorité)

1. Développement commercial & relation client
2. Pilotage & gestion de projets et d'équipe
3. Gestion budgétaire & administrative d'une antenne locale
4. Connaissance de l'aménagement d'espace et du mobilier (usages, normes, pratiques...)

Conditions :

- Lieu de travail : Toulouse (déplacements en Occitanie à prévoir)
- Contrat : CDD 1 an, transformable en CDI
- Temps de travail : 35h sur 4.5 jours
- Rémunération : fixe + prime semestrielle + versements de participation proportionnelle au résultat de l'exercice, évolutif en fonction du développement
- Télétravail : Oui, à organiser
- Prise de poste : 3 à 6 mois selon processus de recrutement, de formation et de création de la structure