

## RESPONSABLE POLE COMMERCIAL (H/F)

Poste à pourvoir dès que possible

Rattaché à la Direction Clientèle, le Responsable Pôle Commercial organise, pilote et sécurise l'ensemble du circuit de commercialisation, de l'accueil du public jusqu'à la signature du bail, au suivi de la vie du contrat et à la vente des biens inscrits au plan de vente d'OPHEOR ainsi qu'à la gestion des copropriétés.

Le service, composé d'une dizaine de collaborateurs, assure l'accueil physique et téléphonique du public, le traitement des demandes de logement, le rapprochement entre l'offre et la demande, la commercialisation, la mise en place des baux ainsi que la communication commerciale.

Véritable manager opérationnel, il anime et challenge son équipe afin d'atteindre les objectifs fixés par l'Office, notamment en matière de lutte contre la vacance et de mise en œuvre de la politique de peuplement.

**OPHEOR**, bailleur social de référence, est engagé depuis plus de 70 ans dans la qualité de service, l'innovation et la proximité avec les habitants du territoire roannais.

### En quelques chiffres...

- 5 000 logements
- 12 000 locataires
- 40 communes

### VOS MISSIONS

- Piloter l'ensemble de l'activité du service commercialisation et assurer le reporting auprès de la Direction
- Manager, accompagner et challenger les collaborateurs dans l'atteinte des objectifs fixés
- Suivre et analyser les indicateurs de performance (vacance, attributions, demande de logement, ventes...).
- Mettre en œuvre des actions visant à réduire la vacance locative et optimiser le rapprochement offre/demande.
- Animer la stratégie commerciale et proposer des axes d'amélioration organisationnels et opérationnels.
- Développer et entretenir les partenariats avec les collectivités, entreprises et acteurs locaux.
- Superviser la commercialisation des logements et locaux, de la programmation à la signature des baux.
- Organiser et superviser l'accueil des demandeurs et le processus d'attribution en lien avec les services concernés.
- Piloter l'activité vente (biens immobiliers et copropriétés) en lien avec les partenaires et prestataires externes.
- Suivre le budget commercial et valider les dépenses liées aux actions de commercialisation.
- Superviser la communication commerciale et les outils de commercialisation.
- Participer aux instances partenariales et commissions liées aux politiques sociales du logement.
- Assurer une veille commerciale réglementaire afin d'adapter les pratiques du service.
- Accompagner la mise en place de nouveaux outils et l'amélioration des processus internes.
- Assurer le suivi des affaires courantes relatives aux copropriétés, en lien avec les syndicats, et représenter OPHEOR lors des assemblées générales.

### PROFIL SOUHAITÉ

**Vous êtes titulaire d'un diplôme Bac +3/Bac +5 dans le domaine du commercial**, et vous vous reconnaissez dans les compétences suivantes :

- Leadership et sens du collectif, esprit d'analyse et de synthèse
- Capacité d'analyse des indicateurs et pilotage de la performance
- Compétences en gestion de projet et animation d'équipe
- Capacité d'organisation et de gestion de des priorités, autonomie, réactivité et force de proposition
- Maîtrise des outils bureautiques et aisance avec les outils numériques et d'intelligence artificielle

### EN NOUS REJOIGNANT, VOUS ACCEDEREZ A :

- Poste à pourvoir en contrat à durée indéterminée, salaire selon profil auquel s'ajoutent **mutuelle d'entreprise, prévoyance, semaine de 4,5 jours, tickets restaurant, prime de 13<sup>ème</sup> mois, primes d'intéressement**

### CONTACT

**Pour postuler à cette offre, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à :**

Mathilde LOISEAU Responsable des Ressources Internes (04 77 67 38 88)

Par mail : [mathilde.loiseau@opheor.fr](mailto:mathilde.loiseau@opheor.fr)

Ou par courrier : Pôle Ressources Internes

6 rue Charbillot – 42300 ROANNE