



CHARGE(E) D’AFFAIRES (H/F) COMMERCIALISATION

CDI – temps plein

L’Etablissement Public d’Aménagement de Saint-Etienne a été créé par décret le 25 janvier 2007. Il regroupe plus de 40 collaborateur(trice)s jeunes et hautement qualifiés. Il se caractérise par son dynamisme et la forte implication de tous ses maillons dans la réalisation de ses projets.

L’Etablissement conduit 3 opérations d’aménagement majeures en ZAC (Châteaueux, Pont de l’Ane – Monthieu et Manufacture Plaine Achille) et des opérations de renouvellement urbain en quartiers anciens dans les quartiers Jacquard, Chappe Ferdinand Eden et Saint-Roch. Il participe également à des actions diverses de restauration de l’attractivité du centre-ville (résorption de friche urbaine, soutien à l’attractivité commerciale, ...). Il gère également deux filiales (1 SCI et 1 SAS) et notamment le patrimoine immobilier rattaché à chacune d’elle (bureaux et commerces). Son activité couvre l’ensemble de la chaîne de production de terrains aménagés, des études urbaines aux cessions de charges foncières en passant par les acquisitions et la réhabilitation foncières, la programmation des financements et des équipements publics, la réalisation des travaux correspondants. Il œuvre également en faveur de l’amélioration de l’habitat existant (OPAH-RU) et intervient également ponctuellement comme promoteur-investisseur dans des opérations de réhabilitation d’immeubles de logements ou de locaux d’activité.

Le projet conduit représente un investissement global de 600 M€.

1. LA DIRECTION DE L’IMMOBILIER

L’établissement comprend 2 directions opérationnelles (aménagement et immobilier) et une direction support support (administrative et financière) ; Dans le cadre de sa réorganisation la fonction commerciale décrite dans le présent poste est intégrée dans la direction de l’immobilier.

La direction de l’immobilier a en charge toutes les questions liées à la politique de réhabilitation de l’habitat ancien, à la maîtrise d’ouvrage et à la gestion immobilière. A ce titre, la direction garantit la vision consolidée de l’action de l’établissement sur et la cohérence des projets immobiliers dans le cadre de l’Opération d’Intérêt National, du Projet Partenarial d’Aménagement (PPA) et des projets connexes.

La direction de l’immobilier comprend :

- Un pôle Amélioration de l’Habitat qui assure les études d’OPAH et d’ORI, la rédaction des contrats partenariaux, la programmation des opérations immobilières, leur montage, la gestion de l’animation et tous les contrats passés dans le cadre des OPAH, ainsi que les relations partenariales avec notamment l’ANAH ;
- Un pôle de la maîtrise d’ouvrage immobilière qui assure la maîtrise d’ouvrage des opérations immobilières, principalement autour de la réhabilitation de la Manufacture, en restauration immobilière et des rez de chaussées commerciaux.





- Un pôle commercialisation : un chargé d'affaire commercialisation en charge de la commercialisation des baux commerciaux (bureaux, commerce) et de la vente des logements en restauration immobilière (objet de la présente fiche de poste).

- Un Pôle gestion immobilière en charge pour le compte de l'EPASE, de la SCI Manufacture de Saint-Etienne et de la SORAPI. Ce pôle gère la mise en location des locaux d'habitation, la mise en location des biens professionnels (bureaux, commerces) ; Il gère également le relogement des locataires et/ou des propriétaires au besoin. Il assure la gestion des contrats locatifs, des contrats d'occupation précaire, de la gestion immobilière technique et administrative de ces bâtiments, ainsi que la maintenance et sécurité du parc vacant ; Ce pôle est composé de 2 personnes :
 - Une responsable de la gestion patrimoniale
 - Un alternant pour les missions techniques de gestion patrimoniale

2. MISSIONS

Le (la) Chargé(e) d'Affaires est rattaché(e) directement à la Directrice de l'Immobilier de l'EPASE et :

- Il (elle) commercialise les programmes immobiliers (location ou vente) développés par l'Etablissement pour son compte lorsqu'il assume le rôle de promoteur (bureaux, logements, commerces) et/ou pour celui de ses filiales (SCI Manufacture de Saint-Etienne, SORAPI) ;
 - Recherche de prospect et accompagnement jusqu'à la signature des baux commerciaux pour des commerces de détail (retail) ;
 - Recherche de prospect et accompagnement jusqu'à la signature des baux commerciaux pour des bureaux ;
 - Recherche de clients, futurs propriétaires occupants de logements et accompagnement jusqu'à la signature de l'acte de vente ;
 - Recherche de clients, futurs propriétaires bailleurs investisseurs (Malraux, déficit foncier) et accompagnement jusqu'à la signature de l'acte de vente ;

- Il (elle) assure un partenariat étroit avec la ville de Saint-Etienne et Saint-Etienne Métropole ;
- Il (elle) contribue et participe aux actions de promotion auprès des cibles visées par l'Etablissement : argumentaires commerciaux, mise à jour des sites et des bases de données, présence sur les salons immobiliers ciblés et dans les réseaux sociaux, participation à l'organisation d'évènements commerciaux, participation à certains évènements économiques locaux ou régionaux, ... ;
- Il (elle) assure le suivi et à la mise à jour de la liste des prospects et clients de l'Etablissement ;
- Il (elle) collabore à la construction du plan d'actions commerciales ;

Il (elle) assure un reporting commercial auprès de la Direction de l'Immobilier et de la Direction Générale de l'Etablissement.

Cette liste n'est pas limitative.





3. PROFIL

Formation et expérience professionnelle

- Formation : Ecole de commerce, cursus universitaire ou formation spécialisée dans le domaine de l'immobilier.
- Expérience professionnelle : 2 à 3 ans dans la commercialisation de commerces (retail), et de services aux entreprises. La connaissance du montage de programmes immobiliers dans l'ancien serait un plus apprécié pour être en capacité de dialoguer avec des futurs investisseurs, ou avec des CGP.
- Compétences et connaissances souhaitées : capacité à travailler en mode projet, à gérer des projets impliquant de nombreux participants.
- Très bonne pratique de l'informatique (Excel, Office, Power Point...) et des réseaux sociaux

Aptitudes, motivations et comportements professionnels attendus,

- Qualités requises : bon relationnel, dynamisme, aptitude à la négociation commerciale, réactivité, disponibilité, rigueur et méthode, aptitude à travailler en équipe, capacité d'écoute, force de proposition
- Mobile

4. CONDITIONS

CDI – temps plein – poste basé à Saint Etienne

Les dossiers de candidatures comprenant un CV détaillé et une lettre de motivation sont à adresser par courriel à l'adresse suivante : recrutement@epase.fr

