



Direction commerciale

Chargé(e) d'affaires (h/f)

CDD 12 mois – temps plein – base à Saint Etienne (Loire 42)

Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne

1. L'Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne

À la demande des élus stéphanois, l'Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Etienne (EPASE) a été créé en janvier 2007. Il regroupe actuellement 42 collaborateurs.

Son rôle est de contribuer au renouvellement et au développement de la ville de Saint-Etienne, au service de son agglomération et dans le cadre de l'aire métropolitaine lyonnaise. Les moyens financiers de l'EPASE pour la période 2015 – 2020 s'établissent à 175 M€ environ dont 80 M€ de participation de l'Etat et des collectivités au déficit des opérations.

L'Etablissement conduit 4 opérations d'aménagement majeures en phase opérationnelle (trois Zones d'Aménagement Concerté à Chateaufort, Pont de l'Ane – Monthieu et Manufacture Plaine Achille et une opération de renouvellement urbain dans le quartier Jacquard) et a lancé en 2016 trois opérations nouvelles. 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. Ponctuellement, l'établissement intervient également comme promoteur-investisseur dans des opérations de réhabilitation d'immeubles de logements ou de locaux d'activité.

2. La Direction commerciale

La direction commerciale est composée de 7 personnes. Elle assure le pilotage de l'ensemble du processus de commercialisation de l'Etablissement et notamment le pilotage de la vente des charges foncières.

Pour cela, elle intervient en amont dans la définition de la nature des biens immobiliers à commercialiser (typologies, volumes,...) et leur mise en marché en fonction des impératifs de la conjoncture ; elle pilote le processus commercial jusqu'à la signature de l'acte authentique et travaille en étroite collaboration avec les chefs de projet ; elle définit et met en œuvre les actions et outils commerciaux nécessaires au bon déroulement de son activité commerciale ; elle pilote le processus de commercialisation des bureaux et logements lorsque l'Etablissement intervient directement en tant que promoteur-investisseur ; elle appuie également l'action commerciale des promoteurs qui développent des programmes au sein de ses ZAC.





3. Missions principales

- Le (la) Chargé(e) d'Affaires est rattaché(e) à la Directrice Commerciale de l'EPASE ;
- Il (elle) commercialise les lots et terrains à construire proposés par l'Etablissement ;
- Il (elle) commercialise les programmes immobiliers développés par l'Etablissement pour son compte lorsqu'il assume le rôle de promoteur ou pour celui de sa filiale (SCI de la Manufacture) ;
- Il (elle) accompagne les promoteurs dans la commercialisation de leurs programmes immobiliers sur les ZAC développées par l'Etablissement ;
- Il (elle) assure et contribue au suivi des outils de promotion auprès des entreprises : argumentaires commerciaux, mise à jour des sites et des bases de données, organisation de la présence stéphanoise sur les salons immobiliers ciblés, participation à l'organisation d'événements commerciaux préparés par l'établissement, participation à certains événements économiques locaux ou régionaux, ... ;
- Il (elle) participe au 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 Commerciale et de la Direction Générale de l'Etablissement.

Cette liste n'est pas limitative.

4. Profil (H/F)

- Formation : Ecole de commerce, cursus universitaire niveau Master II ou formation spécialisée dans le domaine de l'immobilier ou de l'aménagement.
- Expérience professionnelle : 2 à 3 ans dans la commercialisation de produits ou services aux entreprises. La connaissance de l'aménagement du territoire et du montage de programmes immobiliers serait un plus très apprécié.
- Compétences et connaissances souhaitées : capacité à conduire des dossiers complexes, à gérer des projets impliquant de nombreux participants. Bonne pratique de l'informatique (Excel, Office, Power Point...).
- 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.
- Anglais professionnel courant apprécié.

5. Conditions

Poste basé à Saint Etienne – temps plein – CDI

Salaire à négocier en fonction du profil.

CV + lettre de motivation à transmettre à : isabelle.cros@epase.fr

